

**MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH
PADA TEKNOLOGI FINANSIAL (TEKFIN)
DI PT. INDVES DANA SYARIAH**



TESIS

OLEH:

MUH. TAUFIQ AL HIDAYAH
NIM: 1620310118

PEMBIMBING:

Dr. Abdul Haris, M.Ag
NIP. 19710423 199903 1 001

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2018**

**MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH
PADA TEKNOLOGI FINANSIAL (TEKFIN)
DI PT. INDVES DANA SYARIAH**



TESIS

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
MAGISTER DALAM ILMU EKONOMI SYARIAH**

MUH. TAUFIQ AL HIDAYAH
NIM: 1620310118

PEMBIMBING:

Dr. Abdul Haris, M.Ag
NIP. 19710423 199903 1 001

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2018**

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-3153/Un.02/DEB/PP.00.9/11/2018

Tugas Akhir dengan judul : MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN
USAHA SYARIAH PADA TEKNOLOGI
FINANSIAL (TEKFIN) DI PT. INDVES DANA
SYARIAH

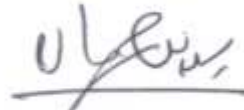
Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : MUH. TAUFIQ AL HIDAYAH
Nomor Induk Mahasiswa : 1620310118
Telah dimunaqasyahkan pada : Kamis, 15 November 2018
Nilai Munaqasyah : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri
Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH :

Ketua Sidang



Dr. Abdul Haris, M. Ag.
NIP. 19710423 199903 1 001

Penguji I



Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M. Ag.
NIP. 19670518 199703 1 003

Penguji II



Dr. Misnen Ardiansyah, SE., MSi., AL., C.
NIP. 19700929 200003 1 001

Yogyakarta, 27 November 2018
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
DEKAN,



Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M. Ag.
NIP. 19670518 199703 1 003



SURAT PERSETUJUAN TESIS

Hal : Tesis Saudara Muh. Taufiq Al Hidayah

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam

UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta.

Di Yogyakarta.

Assalamu'alaikum Wr.wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa tesis saudara:

Nama : Muh. Taufiq Al Hidayah

NIM : 1620310118

Judul Tesis : "Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah pada Teknologi Finansial (TekFin) di PT. Indves Dana Syariah.

sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam Jurusan/Prodi Ekonomi Syariah UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar strata dua dalam ilmu ekonomi islam.

Dengan ini kami mengharap agar tesis saudara tersebut di atas dapat segera di-munaqasyah-kan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Yogyakarta, 16 Juli 2018

Pembimbing

Dr. Abdul Haris, M.Ag

NIP. 19710423 199903 1 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh. Taufiq Al hidayah
NIM : 1620310118
Prodi : Magister Ekonomi Syariah

menyatakan bahwa tesis yang berjudul **Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah Teknologi Finansial (TekFin) di PT. Indves Dana Syariah** adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri. Bukan merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian ataupun seluruhnya, kecuali bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 14 Agustus 2018

Penyusun,



MUH. TAUFIQ AL HIDAYAH
NIM: 1620310118

HALAMAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh. Taufiq Al hidayah
NIM : 1620310118
Prodi : Magister Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi & Bisnis Islam
Jenis Karya : Tesis

demikian Pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (non-exclusive royalty free right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah pada Teknologi Finansial (TekFin) di PT. Indves Dana Syariah)”.

berserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat: Yogyakarta,

Pada tanggal: 16 Juli 2018

Yang Menyatakan,

(Muh. Taufiq Al Hidayah)

Motto

Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhan-mu yang menciptakan, Dia telah menciptakan kamu dari segumpal dari, bacalah, dan Tuhan-mulah yang Maha Mulia, Yang mengajarkan (manusia) dengan pena, Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya.

(QS. Al-‘Alaq: 1-5)

“Sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat”.

(HR. Ahmad dan ath-Thabrani)

Sebab hidup hanya sekali, maka maknailah berkali-kali.

(Muh. Taufiq Al Hidayah)

Halaman Persembahan

Tesis Ini Saya Persembahkan Untuk:

“Orangtuaku”

Bpk. Maryono Tamin, Bpk. Ramli Hasby, (Almh) Salawati HS.

Istri & Anakku

Ismi Abdullah & Abdullah Rasyiqul Abid

Serta

“Sahabat-Sahabat Magister Ekonomi Syariah Angkatan 2016”

“Mata Garuda Indonesia Islamic Finance Forum”

“Relawan Rumah Zakat Cab. Makassar”

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Šā'	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Ẓāl	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es
ش	Syīn	sy	es dan ye
ص	Ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	el
م	Mīm	m	em
ن	Nūn	n	en
و	Wāwu	w	w
هـ	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	ﺀ	apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

مُتَعَدِّدَةٌ	Ditulis	<i>Muta‘addidah</i>
عِدَّةٌ	Ditulis	<i>‘iddah</i>

C. *Tā’ marbūṭah*

Semua *tā’ marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حِكْمَةٌ	Ditulis	<i>Ḥikmah</i>
عِلَّةٌ	Ditulis	<i>‘illah</i>
كَرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	<i>karāmah al-auliyyā’</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

َ	Fathah	Ditulis	<i>A</i>
ِ	Kasrah	Ditulis	<i>i</i>
ُ	Ḍammah	Ditulis	<i>u</i>

فَعَلَ	Fathah	Ditulis	<i>fa‘ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	Ditulis	<i>żukira</i>
يَذْهَبُ	Ḍammah	Ditulis	<i>yażhabu</i>

E. Vokal Panjang

جَاهِلِيَّةٌ	Fathah + alif	Ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
تَنْسَى	fathah + yā’ mati	Ditulis	<i>tansā</i>
كَرِيمٌ	Kasrah + yā’ mati	Ditulis	<i>Karīm</i>
فُرُوضُ	Ḍammah + wāwu mati	Ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

بَيْنَكُمْ	fathah + yā’ mati	Ditulis	<i>bainakum</i>
قَوْلٌ	fathah + wāwu mati	Ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أُذِدَّتْ	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لَاِنْ شَكَرْتُمْ	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

الْقُرْآنُ	Ditulis	<i>Al-Qur'an</i>
الْقِيَاسُ	Ditulis	<i>Al- Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاءُ	Ditulis	<i>As-sama</i>
الشَّمْسُ	Ditulis	<i>Asy-Syam</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوِي الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>zawi al-furud</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.wb

Alhamdulillah, puji syukur penyusun panjatkan kehadiran Allah Ta'ala telah mencurahkan rahmat dan taufiqnya kepada penyusun, sehingga dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik. salam dan shalawat penyusun peruntukkan kepada Nabi Muhammad SAW, Nabi Cinta yang telah membawa kita menikmati Islam dan semoga syafaatnya senantiasa nanti kita dapatkan.

Dengan selesainya penyusunan Tesis ini, sudah sepatutnya penyusun berterima kasih kepada pihak-pihak yang secara tidak langsung maupun langsung telah banyak terlibat dalam pembuatannya. Dengan segala kerendahan hati dan berterima kasih sebesar-sebesarnya kepada:

1. Ayahanda Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, Ph. D. selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
2. Ayahanda Dr. Syafiq M. Hanafi, S.Ag., M. Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
3. Ayahanda Dr. Abdul Haris, M.Ag. selaku pembimbing penyusun.
4. Ayahanda Dr. Misnen Ardiasnyah, Akt, CA. selaku Ketua Prodi Magister Ekonomi Syariah.
5. Lembaga Pengelolah Dana Keuangan (LPDP) selaku sponsor pendanaan pendidikan magister penyusun.

6. Seluruh pegawai-pegawai tata usaha Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan dengan baik sehingga penulis tidak menemukan kesulitan dalam penyusunan karya ilmiah ini.
7. Perusahaan TekFin PT. Indves Dana Syariah

Semoga Allah Ta'ala memberikan balasan terbaik atas kebaikan dan jasa-jasa mereka semua dan semoga kehadiran tesis ini dapat bermanfaat.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 16 Juli 2018

Muh. Taufiq Al Hidayah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN TESIS.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TESIS.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GRAFIK.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR SINGKATAN.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
ABSTRAK.....	xx
ABSTRACT.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Telaan Pustaka.....	13
F. Landasan Teori.....	15
G. Kerangka Berpikir.....	23
H. Metode Penelitian.....	24
I. Sistematika Pembahasan.....	27
BAB II TEKNOLOGI FINSIAL (TEKFIN) DI INDONESIA.....	28
A. Sejarah TekFin.....	28
B. Ruang Lingkup TekFin.....	30
1. Definisi TekFin.....	30
2. Manfaat TekFin.....	33
C. Perkembangan TekFin di Indonesia.....	36
D. Tipe-tipe TekFin di Indonesia.....	38
E. Tantangan Industri TekFin di Indonesia.....	44
F. Prospek TekFin Syariah.....	47
BAB III PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH (PUS) PT. IDS	56
A. Selayang Pandang PT. IDS.....	56
1. Sejarah.....	56
2. Profil.....	56

3. Struktur Organisasi.....	57
B. Produk Layanan Keuangan.....	57
C. Skema Layanan P2P Landing.....	60
D. Pembiayaan Usaha Syariah PT. IDS.....	63
1. Penerapan PUS.....	63
2. Prinsip Pemberian PUS.....	65
BAB IV MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PT. IDS.....	69
A. Mengenal Risiko Bisnis TekFin.....	69
B. Potensi Risiko dalam Bisnis Pembiayaan Usaha Syariah.....	73
C. Urgensi Manajemen Risiko pada TekFin.....	74
D. Penerapan Manajemen Risiko PUS.....	76
1. Identifikasi Risiko.....	78
2. Pengukuran/Penilaian Risiko.....	80
3. Pemantauan Risiko.....	81
4. Pengendalian Risiko.....	82
E. Alternatif Strategi PT. IDS Menekan Pembiayaan Macet.....	84
F. Manajemen Risiko Selain PUS.....	86
BAB V KESIMPULAN, SARAN & KEKURANGAN PENELITIAN.....	90
A. Kesimpulan.....	90
B. Saran.....	91
C. Kekurangan Penelitian.....	91
DAFTAR PUSTAKA.....	92
LAMPIRAN	

DAFTAR GRAFIK

Grafik 3.1 Jumlah User Tahun 2016.....	59
Grafik 3.2 Jumlah User Tahun 2017.....	60
Grafik 3.3 Jumlah User Tahun 2018.....	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1: Skema P2P Landing.....	4
Gambar 1.2: Risiko-Risiko Pembiayaan.....	18
Gambar 1.3: Proses Manajemen Risiko.....	20
Gambar 1.4: Kerangka Berpikir.....	23
Gambar 1.5: Proses Analisis Data Miles dan Huberman.....	26
Gambar 2.1: Peta Digital Indonesia.....	34
Gambar 2.2: Visi Ekonomi Digital Indonesia.....	37
Gambar 3.1: Struktur Organisasi Perusahaan.....	57
Gambar 4.1: Alur Peminjaman Fintech.....	88

DAFTAR SINGKATAN

BI	: Bank Indonesia
BUMN	: Badan Usaha Milik Negara
COO	: <i>Chief Operating Officer</i>
DPS	: Dewan Pengawas Syariah
FinTech	: <i>Financial Technology</i>
IDS	: Indves Dana Syariah
KYC/KYI	: Know Your Costumer/Investor
OJK	: Otoritas Jasa Keuangan
PBI	: Peraturan Bank Indonesia
POJK	: Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
PUS	: Pembiayaan Usaha Syariah
P2P Landing	: Peer to peer Landing
UU	: Undang-Undang
UMKM	: Usaha Mikro, Kecil & Menengah

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. CV Informan	I
LAMPIRAN 2. Pedoman Wawancara.....	III
LAMPIRAN 3. Transkrip Wawancara.....	V
LAMPIRAN 4. Surat Izin Penelitian	XIV
LAMPIRAN 5. Dokumentasi Wawancara.....	XV
LAMPIRAN 6. CV.....	XVI

ABSTRAK

Judul tesis ini adalah “*Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah Pada Teknologi Finansial (TEKFIN) di PT. Indves Dana Syariah*” (Risk Management of Sharia Business Financing on Financial Technology (Fintech) at PT. Indves Dana Syariah). Judul ini dilatarbelakangi oleh pembiayaan yang relatif sulit didapatkan oleh UMKM, padahal UMKM telah banyak menyerap tenaga kerja. Terbatasnya akses pembiayaan menimbulkan alternatif pembiayaan yang lainnya. TekFin salah satunya, dengan berbasis Teknologi Informasi.

Di Indonesia dengan penggunaan akses internet yang tinggi, membuat TekFin tumbuh subur. Selain itu, syarat pembiayaan ringan membuat UMKM dengan mudah mengakses pembiayaan TekFin. Tercatat puluhan TekFin telah terdaftar di OJK dengan mayoritas pinjam-meminjam (P2P Landing).

PT. IDS adalah salah satu TekFin dengan skema P2P Landing dengan mengeluarkan produk Pembiayaan Usaha Syariah. Kemudahan mengakses pembiayaan tentu memiliki risiko. Salah satunya adalah gagal bayar. Maka untuk menjawab persoalan tersebut tesis ini bertujuan mengetahui praktik manajemen risiko yang dilakukan oleh PT. IDS.

Penelitian ini berjenis penelitian lapangan dengan bersifat kualitatif. Adapun hasil penelitian manajemen risiko pada pembiayaan usaha syariah didasarkan pada risiko yang ada seperti risiko gagal bayar, sehingga membutuhkan manajemen risiko yang baik. Dari proses manajemen risiko yang dilakukan oleh PT. IDS telah mampu meminimalisir dampak resiko gagal bayar, sehingga dapat menurun pembiayaan macet hingga 0%.

Kata Kunci: Manajemen risiko, Fintech, Pembiayaan

ABSTRACT

This thesis entitled *Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah Pada Teknologi Finansial (TEKFIN) di PT. Indves Dana Syariah*. The background of this study was based on the difficulties of funding obtained by UMKM despite it has absorbed lots of labors. The limited financing access created other alternatives. One of which is TekFin which is based on Technology Information.

The fast growing of internet users in Indonesia has affected the improvement of Tekfin. In addition, UMKM can access the TeFkin financing due to its simple requirements. Dozens of TekFin have registered in OJK with the majority are landing (P2P Landing).

PT. IDS is one of TekFin with P2P landing schemes. its product is *Pembiayaan Usaha Syariah*. To access the finance is definitely easy but risky. One of the risks is loss. Therefore, this thesis is aimed to reveal the risk management practice run by PT. IDS.

This study implemented field research using qualitative data. The results of management research on the financing of sharia business was based on a similar experience such as loss which required good management. The risk management process undertaken by PT. IDS has been able to minimize losses from the cost incurred, so it can reduce the financing problem up to 0%.

Keywords: Risk management, Fintech, Financing

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan simpan-pinjam uang merupakan praktik yang telah berlangsung lama di masyarakat. Kini pinjam-meminjam telah banyak difasilitasi oleh berbagai macam lembaga keuangan formal seperti perbankan, koperasi/BMT, perusahaan modal ventura dan sebagainya. Segala manfaat ekonomi, kerugian yang ditimbulkan, serta dampak hukum dari kegiatan pinjam-meminjam yang dilakukan secara langsung sepenuhnya menjadi tanggungjawab para pihak sesuai dengan kesepakatan yang telah diperjanjikan.

Dalam penjelasan atas POJK Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi, praktik di atas dinilai masih terdapat banyak kelemahan, di antaranya pelaksanaan kegiatan pinjam-meminjam dilakukan oleh para pihak yang sudah saling mengenal dan harus bertatap muka, subjektivitas terhadap penilaian risiko gagal bayar, kesulitan dalam penagihan pembayaran, maupun tidak adanya sistemasi pencatatan pelunasan pinjaman yang telah dilakukan (OJK, 2016).

Alhasil, risiko-risiko di atas kerap membuat berbagai lembaga keuangan mengatur secara ketat pembiayaannya. Dampaknya penyaluran pembiayaan terkesan stagnan, tak banyak berkembang dan berimbas pada sulitnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mengakses pembiayaan. Menurut penelitian Mudrajat Koncoro

(2004) akses pembiayaan adalah masalah klasik UMKM di Indonesia, selain itu juga keterbatasan terhadap informasi dan fasilitas yang disediakan oleh lembaga keuangan formal dan informal, baik bank, maupun non bank, misalnya dana Badan Usaha Milik Negara (BUMN) & Perusahaan Modal Ventura (Wardhani & Pramono, 2016: 62).

Dalam artikel yang dimuat tirto.id (2016) “Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM” juga menegaskan pembiayaan/kredit perbankan masih minim, namun data Bank Indonesia (BI) menunjukkan grafik peningkatan. Selain itu, porsi pembiayaan usaha yang diberikan perbankan ternyata masih jauh kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan yang disalurkan kepada perusahaan besar/non UMKM. Kondisi ini menunjukkan bahwa institusi masih menganggap UMKM lebih beresiko dibanding usaha besar. Hal ini, juga sekaligus membuktikan bahwa UMKM belum bisa dianggap memiliki prospek pengembangan usaha yang baik¹.

Di tengah terbatasnya akses pembiayaan, alternatif-alternatif pembiayaan mulai bermunculan. Hal ini ditandai dengan hadirnya para penyedia layanan jasa pembiayaan (lending) berbasis teknologi informasi yang disebut Teknologi Finansial (TekFin) atau *Financial Technology (FinTech)*. Selain pembiayaan, perusahaan TekFin di Indonesia juga memiliki berbagai layanan kemudahan mulai dari pembayaran, perencanaan keuangan, riset keuangan, dan lain-lain.

¹ Tirto.id, (2016), Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM (<https://tirto.id/baru-20-persen-kredit-bank-yang-mengalir-ke-umkm-cxpg>). Diakses tanggal 21 April 2018. Pukul. 05.49 WIB.

Lending (pembiayaan/kredit) adalah salah satu layanan populer TekFin saat ini, sering juga disebut *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending* atau perusahaan yang mempertemukan para pemberi pinjaman (kreditur) dan para penerima pinjaman (debitur) dalam satu wadah². Dalam hal P2P *Lending* ini, sistem akan mempertemukan pihak peminjam dengan pihak yang memberikan pinjaman. Ketimbang mengajukan pinjaman melalui lembaga resmi seperti bank, koperasi, jasa pembiayaan, pemerintah dan sebagainya yang prosesnya jauh lebih kompleks, sebagai alternatif, masyarakat bisa mengajukan pinjaman sistem P2P *Lending* ini, oleh karena itulah maka disebut “*peer-to-peer*”.

Selain itu, layanan ini juga memiliki keunggulan yang beragam dari tersedianya segala perangkat perjanjian berbasis *online*, mulai dari dokumen perjanjian, tanda tangan, kuasa hukum, pengiriman informasi tagihan (*collection*), status informasi pinjaman dan penyediaan *escrow account* dan *virtual account* di perbankan kepada para pihak dan seluruh pelaksanaan pembayaran dana berlangsung dalam sistem perbankan. Atas hal ini, diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dana tunai secara cepat, mudah, dan efisien, serta meningkatkan daya saing.

Secara regulasi juga telah diatur seperti dalam POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang mengatur: mengenai kegiatan usaha, pendaftaran dan perizinan, mitigasi risiko,

²Tirto.id (2018), *Fintech Lending, Pinjam Meminjam Online yang Makin Menjamur* (18/01/2018) dapat diakses di <https://tirto.id/fintech-lending-pinjam-meminjam-online-yang-makin-menjamur-cDpo> . tanggal akses 27/06/2018. Pukul. 11.28 WIB.

pelaporan, dan tata kelola sistem teknologi informasi dan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

Pada dasarnya *P2P Lending* adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi Pinjaman dengan Penerima Pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet³.



Gambar 1.1 Skema *P2P Lending*

Sumber: <https://www.investree.id/how-it-works>

Hal ini juga memungkinkan setiap orang untuk memberikan pinjaman atau mengajukan pinjaman yang satu dengan yang lain untuk berbagai kepentingan tanpa menggunakan jasa dari lembaga keuangan yang sah sebagai perantara. Sistem *P2P Lending* sangat mirip dengan konsep *marketplace online*, yang menyediakan wadah sebagai tempat pertemuan antara pembeli dengan penjual, dengan begitu akses pembiayaan cepat untuk nasabah dan bisnis kecil mudah didapat.

³ Wikipedia, *P2P Lending*, dapat diakses di https://id.wikipedia.org/wiki/P2P_Lending. Tanggal akses 27/06/2018. Pukul.11.37 WIB.

Dalam skema P2P *Lending*, semua pihak diuntungkan. Pemilik modal akan diuntungkan dengan iming-iming bunga yang kompetitif. Sementara, peminjam akan diuntungkan dengan sistem peminjaman yang lebih ringan, mudah dan praktis, dibanding jika mereka ingin ke bank⁴. Sebagai pendatang baru dalam layanan keuangan, TekFin dengan skema P2P *Lending* tidak terlepas dari berbagai macam risiko. Sebagai contoh risiko *fraud* yang dialami oleh perusahaan *Lending Club*, CEO-nya (Renaud Laplanche) memasarkan pinjaman yang tak memenuhi syarat (unqualified loans) kepada investor.

Strategi yang dilakukan Renaud adalah mengumpulkan pinjaman-pinjaman di *Lending Club* untuk dijual dalam bentuk sekuritisasi, dengan tujuan untuk mendapatkan investor yang lebih banyak. Berhasil menjual sekuritisasi ini kepada beberapa perusahaan investasi ternama seperti *Goldman Sachs Group, Inc.* dan *Jefferies LLC*, Renaud melakukan tindakan pemalsuan informasi agar *bundled-loan* ini terlihat menarik dan disesuaikan dengan kriteria dari perusahaan-perusahaan tersebut. Tidak adanya kontrol, keserakahan, dan konflik kepentingan membuat *Lending Club* sebagai *peer-to-peer* terkuat di dunia mengalami gejolak dan ancaman kebangkrutan⁵.

⁴Labana, *Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia* (17/03/2017) dapat diakses di <https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview> diakses tanggal 9/9/17. Pukul 17.00 WIB.

⁵Investree. (2016). *Berkaca dari kasus Lending Club: Mengenali Risiko Peer-to-peer Lending* (18/05/2016) dapat diakses <https://www.investree.id/blog/peer-to-peer-lending/berkaca-dari-kasus-lending-club-mengenal-risiko-peer-to-peer-lending>. Diakses tanggal 08/04/2018. Pukul 08.49 WITA.

Selain itu, ada pula risiko pembiayaan macet (kredit). Risiko kredit merupakan risiko yang sering terjadi dalam bank. Hal ini disebabkan karena kredit merupakan kegiatan yang mendominasi dalam penggunaan dana bank dimana sekitar 70%-80% dana disalurkan melalui kegiatan ini (Fahmi, 2011: 2). Risiko kredit yang sering terjadi adalah gagalnya pengembalian sebagian pembiayaan yang diberikan dan menjadi kredit bermasalah sehingga mempengaruhi pendapatan dan operasional bank. Risiko ini biasa terjadi dalam bank dimana hampir mustahil bahwa semua kredit yang disalurkan akan 100% berjalan lancar sehingga sedikit atau banyak bank akan menghadapi pembiayaan bermasalah (Non Performing Loan/NPL) (Firdaus dkk 2011: 34-35). Pembiayaan bermasalah terjadi jika pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank tidak dapat dilunasi tepat pada waktunya baik pokok maupun bunga pinjaman yang ditetapkan.

Tingginya volume kredit bermasalah merupakan persoalan yang amat serius bagi bank, dalam hal ini meningkatkan efisiensi yang selanjutnya berpengaruh pada kinerja operasional bank. Makin tinggi angka pemberian kredit yang disalurkan oleh bank maka akan semakin tinggi pula risiko timbulnya kredit bermasalah, begitu pula sebaliknya. Kredit memiliki peranan penting dalam kegiatan operasional bank, sehingga tingginya risiko kredit bermasalah sangat berdampak pada tingkat efisiensi, profitabilitas yang selanjutnya menentukan berhasil atau tidaknya kinerja operasional suatu bank (Rochmah, 2014: 3-4).

Terkhusus TekFin dengan skema P2P *Lending*, resiko pembiayaan bermasalah akan lebih tinggi, sebab tidak memungkinkan memeriksa *track record* calon debitur, tidak secara langsung bertatap muka atau setidaknya menggunakan prinsip 5C (Charcter, Capital, Colleteral, Conditon of Economic & Capacity). Padahal prinsip *Know Your Costumer* (KYC) menjadi hal yang amat penting, jika beroperasi pada kegiatan pembiayaan. Lebih mengkhawatirkan lagi, jika *credit scoring* yang digunakan buruk, *lending* standar yang longgar, rendahnya *collection* dan tanpa agunan. Meski demikian, menurut CEO *Fintech* Investree, Andrian Gunadi, pembiayaan dengan skema ini telah banyak berhasil menekan pembiayaan macet hingga 0%⁶.

Argumen inilah yang menarik untuk dikaji, jika dibandingkan dengan perbankan sebagai pemain lama dalam layanan keuangan, belum begitu efektif menekan angka pembiayaan macetnya. Misalnya saja perbankan syariah mencatatkan Net Performing Loan (NPF)-nya masih dikisaran 4,9%, meskipun Direktur Perbankan Syariah OJK, Deden Firman menilai NPF Perbankan Syariah dengan angka seperti itu masih sehat⁷.

Untuk mengantisipasi terjadinya lonjakan NPL/NPF, Bank Indonesia (BI) selaku Bank Sentral Republik Indonesia telah mengeluarkan regulasi tahun 2003

⁶Tribun Timur News, (2017) *Investree Rangsang Peer-to-Peer Lending* di KTI, <http://makassar.tribunnews.com/2017/11/09/investree-rangsang-peer-to-peer-lending-di-kti>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

⁷ Kompas.com. (2017). <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syar.iah.cukup.tinggi>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

yang juga telah diamademen tahun 2009, UU No. 11/25/PBI/2009 pasal 2 nomor 1 yang berbunyi “Bank wajib menerapkan Manajemen Risiko secara efektif, baik untuk Bank secara individual maupun untuk Bank secara konsolidasi dengan Perusahaan Anak”⁸.

Peraturan ini dikeluarkan mengingat semakin kompleksnya risiko kegiatan usaha bank baik yang berasal dari produk maupun aktivitas bank. Hal tersebut meningkatkan kebutuhan akan praktik kelola bank yang sehat (good corporate governance) dan penerapan manajemen risiko. Dengan penerapan manajemen risiko ini bank dapat memiliki gambaran tentang kemungkinan kerugian yang dialami di masa datang dan mampu mengelola risiko melalui proses dan metode yang tepat.

Penanganan pembiayaan macet menjadi isu yang amat krusial, apalagi TekFin dengan skema P2P *Landing* belum memiliki banyak pengalaman dalam memanajemen risiko (The Disruption Of Banking, 2015: 6-7). OJK pun tidak mengawasi pengelolaan risiko penyaluran pinjaman pada TekFin⁹.

Jika pembiayaan macet, bagaimana *collection* menagih?, Strategi apa yang digunakan dan kapan memakai *debt-collector* (jika terpaksa digunakan)?, pihak mana yang menanggung biaya *collection*, apakah investor atau *share* dengan pengelola?, Dalam pembiayaan ritel, *collection* memakan biaya besar, sehingga ketentuan

⁸ Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/25/Pbi/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/8/PBI/2003 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum, dari hukum.unsrat.ac.id/inst/pbi_112509.pdf. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.

⁹ Neraca (2018), *OJK: Kredit Macet Fintech Meningkat - FINTECH MIRIP RENTENIR ERA DIGITAL* (05/03/2018), dapat diakses di <http://www.neraca.co.id/article/97995/ojk-kredit-macet-fintech-meningkat-fintech-mirip-rentenir-era-digital> . Diakses tanggal 27/06/2018. Pukul. 12.28 WIB.

mengenai siapa yang menanggung biaya ini perlu jelas sejak awal. Pembiayaan tidak bisa ditagih selama periode tertentu, bagaimana proses dan implikasinya kepada investor?¹⁰.

Steven Minsky (CEO governance, risk, and compliance IT specialist Logic Manager) mengungkapkan *FinTech* tidak banyak memiliki tim manajemen risiko yang profesional dan belum pengalaman mitigasi risiko yang masih terbatas (Neil, 2017: 19).

“Traditional players have been doing risk management in a certain way for many years, and they have large teams of highly-skilled and experienced people who know what they are doing and how to react,” says Minsky. “*Fintech* firms, on the other hand, tend to have small teams using risk management processes that have been developed over a relatively short timeframe and which can be untested in terms of dealing with major fall-outs.” He believes that many *Fintech* firms tend to have better IT tools and skills and people with technological expertise, but lack the armies of professional risk managers employed by global financial institutions¹¹.

Begitu pentingnya manajemen risiko dalam TekFin Menurut Angreni: “Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank atau perusahaan. Manajemen risiko ini dapat dijadikan sebagai landasan bank dalam mengambil, menentukan dan melaksanakan tindakan atau langkah yang tepat. Pada awal proses implementasinya, manajemen risiko seringkali dipersepsikan sebagai penghambat kemajuan, memperlama proses internal

¹⁰Duwitmu.com (2016), *5 Resiko Investasi Fintech P2P Lending Indonesia* (16/12/2016), dapat diakses di <http://www.duwitmu.com/investasi/5-resiko-investasi-fintech-p2p-lending-indonesia/>. tanggal akses 27/06/2018. Pukul. 12.34 WIB.

¹¹Dapat diunduh melalui akses https://enterpriseriskmag.com/wp-content/uploads/2017/06/ER_Fintech_Summer_17.pdf.

perusahaan dan membebani keuangan perusahaan, serta hal negatif lainnya. Namun dengan berjalannya waktu, apalagi setelah menghadapi dan mengalami krisis moneter serta krisis keuangan global, akhirnya para pelaku ekonomi mengakui bahwa penerapan manajemen risiko pada bank telah menjadi suatu kebutuhan, termasuk dalam meraih peluang bisnis, bukan semata-mata untuk menghindari bahaya kerugian. [Risk Management can help you seize opportunity not just avoid danger (Don Borge)]¹².

Di Indonesia, sejak diundangkannya POJK No. 77/2016 jumlah perusahaan *Fintech P2P Lending* kian menjamur. Data dari OJK menyebutkan sebanyak 30 perusahaan *P2P Lending* sudah terdaftar hingga akhir 2017. Beberapa nama dalam daftar OJK antara lain Modalku, UangTeman, Dompot Kilat, Cicil, Dana Mapan, dan lain-lain. Jumlah itu juga sepertinya tidak bertahan lama, dan akan bertambah. Sebanyak 37 perusahaan tengah dalam proses pendaftaran. Sementara yang berminat mendaftar sebanyak 29 perusahaan. Jadi, total perusahaan *P2P Lending* diperkirakan mencapai 96 perusahaan dalam waktu dekat¹³.

PT. Indves Dana Syariah (IDS) merupakan salah satu perusahaan TekFin yang juga menggunakan skema *P2P Lending*. PT. IDS adalah salah satu dari sekian Fintech Syariah yang sedang beroperasi di Indonesia dengan menggunakan akad-akad

¹²Angreni, (2009) Pentingnya Manajemen Risiko Guna Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. <http://angreni.wordpress.com/2009/10/09/pentingnya-manajemen-risiko-guna-meningkatkan-daya-saing-perusahaan/>. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.

¹³Tirto.id (2018), Fintech Lending, Pinjam Meminjam Online yang Makin Menjamur. <https://tirto.id/fintech-lending-pinjam-meminjam-online-yang-makin-menjamur-cDpo>. diakses tanggal 26/06/2018. Pukul. 11.52 WIB.

syariah seperti musyarakah dan mudharabah. PT. IDS dipilih sebab merupakan salah satu pelopor *FinTech* syariah di Indonesia dan juga telah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS). PT. IDS mengeluarkan produk keuangan PUS yang bertujuan memberikan akses pembiayaan mudah bagi UMKM tentu dengan akad syariah. Selain itu, juga mendorong UMKM untuk berkontribusi terhadap ekonomi nasional.

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai proses manajemen risiko perusahaan TekFin PT. IDS yang mengeluarkan produk PUS dengan skema P2P *Landing*.

B. Rumusan Masalah

Berdasar permasalahan di atas, penulis ingin mengetahui melalui rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan PUS PT. IDS?
2. Apa saja risiko-risiko yang dihadapi PT. IDS dalam menyalurkan PUS?
3. Bagaimana strategi manajemen risiko pembiayaan yang dilakukan PT. IDS?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui bagaimana penerapan PUS PT. IDS
2. Menggambarkan risiko-risiko yang dihadapi PT. IDS dalam menyalurkan PUS.

3. Mengetahui bagaimana strategi mitigasi risiko PUS yang dilakukan oleh PT. IDS.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini mempunyai urgensi yang cukup besar kepada para pelaku usaha (UMKM) maupun lembaga/organisasi lainnya seperti perbankan ataupun investor lainnya. Penelitian ini dilaksanakan guna mendapat gambaran tentang penerapan manajemen risiko (khususnya dari segi strategi) dan menerapkannya dalam mengelola lembaga maupun perusahaannya. Oleh karenanya, penelitian ini dapat memberikan manfaat dari dua aspek:

1. Manfaat teoritik

- a. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan wawasan baru baik yang berhubungan dengan manajemen risiko maupun TekFin.
- b. Menjadi bahan penelitian lanjutan terhadap objek penelitian yang belum tersentuh dan tercakup dalam penelitian ini.

2. Manfaat praktis

- a. Memberikan informasi kepada para pengguna dan calon investor TekFin agar dapat mempertimbangkan berbagai risiko yang ada.
- b. Sebagai bahan pembandingan manajemen resiko di perusahaan-perusahaan pembiayaan.

E. Telaah Pustaka

Berikut ini beberapa penelitian tentang manajemen resiko yang dapat dijadikan telaah pustaka.

- a. *Working Paper* yang diterbitkan oleh *Federal Reserve Bank of Philadelphia* yang ditulis oleh Julapa Jagtiani & Catharine Lemieux (2017) berjudul *Fintech Lending: Financial Inclusion, Risk Pricing, And Alternative Information* membahas mengenai *Lending Club* salah satu *Fintech* dengan Skema P2P *lending* pinjamanpeminjam rata-rata lebih berisiko daripada peminjam konvensional yang diberi nilai FICO yang sama.
- b. Jurnal Ekaterina Kalmykova & Anna Ryabova tahun 2016 dengan judul *Fintech Market Development Perspectives*. Jurnal ini membahas tentang perkembangan *financial monetary* dan sistemasi penyaluran pembiayaan, tipe-tipe dari sistem *Fintech*, perspektif dan dampak serta kompetitor dari produk *Fintech* yang ada, kesulitan mengenai legalisasi dan regulasi yang diterapkan untuk fitur-fitur yang disediakan masing-masing produk *Fintech*.
- c. Jurnal Ekonomi & Bisnis Volume 20 No. 1, April 2017 oleh Imanuel Adhitya Wulanata Chrismastianto berjudul “Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia”. Tujuannya menganalisis secara lebih mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) implementasi teknologi finansial terhadap kualitas layanan perbankan Indonesia di era digital melalui studi literatur perbankan.

Hasil penelitiannya menyatakan bahwa eknologi finansial tersebut memiliki tingkat efektivitas yang baik untuk meningkatkan kualitas layanan perbankan di Indonesia, sehingga pihak manajemen perbankan dapat mengimplementasikannya untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia, khususnya bagi masyarakat yang tinggal di daerah 3T (Terdepan, Terluar, dan Terpencil).

- d. Skripsi Ris Serly Agnesia Rosa (2017) berjudul Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta). Tujuannya menilai tingkat kesehatan BNI Syariah Cabang Kusumanegara dalam hal mengelolah pembiayaan macet. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa BNI Syariah Cabang Kusumanegara sehat, sebab dilihat dari pengelolaan resiko secara umum telah dilakukan dengan baik, sesuai dengan *Enterprise Risk Management* dan juga risk natural yakni sikap rasional dalam menghadapi resiko.

Berdasarkan literatur-literatur yang ada, posisi penelitian ini akan meneliti kekhasan manajemen risiko dari TekFin PT. IDS yang menggunakan skema *P2P Landing*. Saat ini, pembiayaan melalui skema ini mempunyai diklaim mempunyai pembiayaan macet 0%. Berbeda halnya dengan bank yang manajemen risikonya sudah mapan, namun masih terdapat pembiayaan macet yang relatif tinggi.

F. Landasan Teori

Landasan teori adalah bagian penting dari sebuah penelitian. Teori-teori yang akan digunakan akan membuat posisi penelitian menjadi kuat. Untuk itu akan diuraikan landasan teori pada penelitian ini, diantaranya:

1. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan sama halnya dengan pemberian kredit. Sebelum pembiayaan disalurkan lembaga keuangan yang ada perlu dilakukan beberapa analisis. Analisis ini digunakan untuk memperkuat keyakinan bahwa nasabah mampu memenuhi tanggung jawabnya sebagai debitur. Penilaian berdasarkan aspek dan kriteria yang tetap. Ukuran-ukuran yang sudah ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank maupun lembaga keuangan lainnya. Biasanya menggunakan analisis 5C untuk menilai nasabah yang menguntungkan. Berikut adalah penjelasan mengenai analisis 5C:

1) Character

Gambaran mengenai watak dan kepribadian dari debitur. Hal ini dianalisis oleh bank untuk mengetahui bahwa calon debitur mampu memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai jatuh tempo yang ditentukan.

2) Capacity

Kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Hal ini bisa dilihat dari kemampuannya dalam menjalankan bisnis yang dimiliki nasabah selama ini. Kemampuan nasabah

dalam bidang bisnis biasanya dihubungkan dengan pendidikan dan pemahaman nasabah tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

3) *Capital*

Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur, maka hal tersebut akan membuat bank yakin tentang keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Analisis terhadap penggunaan modal dinilai efektif atau tidak dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang dimiliki nasabah. Dari laporan keuangan tersebut bank akan mengukur kemampuan likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan profitabilitas perusahaan.

4) *Collateral*

Jaminan yang diberikan calon debitur kepada bank atas pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini merupakan sumber pembayaran kedua nasabah jika dia tidak mampu memenuhi kewajiban membayar pinjaman.

5) *Condition of Economy*

Bank perlu melakukan analisis terhadap kondisi ekonomi dan politik saat ini. Hal ini akan dikaitkan dengan keberlangsungan usaha calon debitur nantinya. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai dipilih dari bisnis yang memiliki prospek bagus dan memiliki kemungkinan kecil pembiayaan bermasalah.

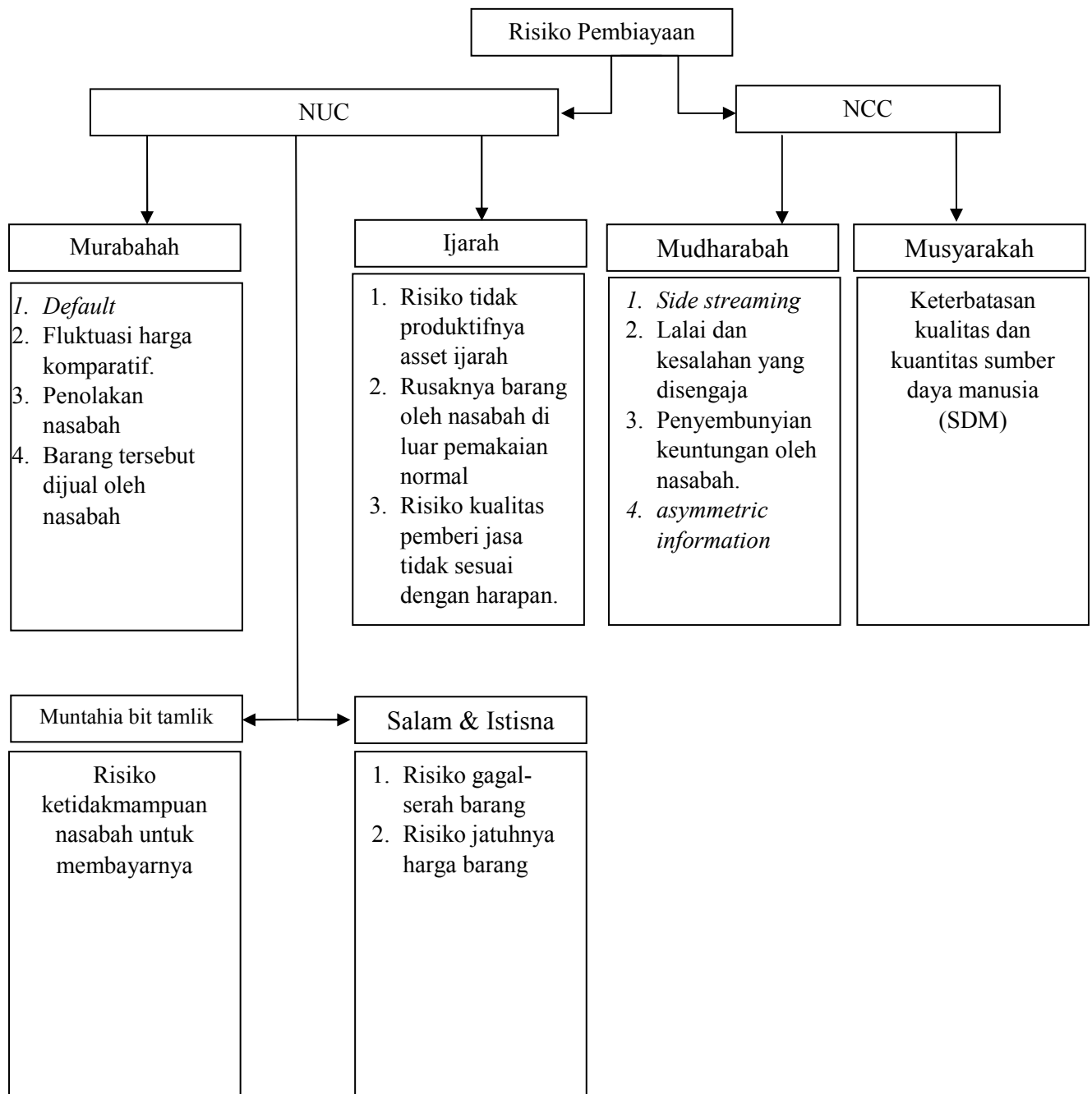
Dapat disimpulkan bahwa semua prinsip di atas diterapkan pada seluruh nasabah untuk menganalisis kemampuan dari setiap nasabah (Know Your Customer)

dalam mengembalikan pinjamannya. Selain itu ada faktor kuantitatif yang juga harus dinilai diantaranya: (1) Rating Perusahaan, (2) Model Scoring Pembiayaan, (3) *Risk Adjusted Return on Capital* (RAROC), (4) *Mortality Rate*.

2. Risiko Pembiayaan (Kredit)

Risiko adalah sebuah kemungkinan terjadinya akibat buruk (kerugian) yang tidak diinginkan atau tak terduga. Dalam menyalurkan pembiayaan juga terdapat beberapa risiko. Pertama, Risiko Pembiayaan Berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC) yakni suatu jenis kontrak transaksi dalam bisnis yang memiliki kepastian keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahannya. Yang dimaksud dengan memiliki kepastian adalah masing-masing pihak yang terlibat dapat melakukan prediksi terhadap pembayaran maupun waktu pembayarannya. Dengan demikian sifat transaksinya *fixed* dan *predetermined* (tetap dan dapat ditentukan besarnya) (Sholahuddin, 2004: 132). Adapun yang termasuk dalam NCC adalah pembiayaan yang menggunakan skema murabahah, ijarah, muntahia bit tamlik, salam dan istishna'. Kedua, Risiko Pembiayaan Berbasis Natural Uncertainty Contracts (NUC) suatu kontrak transaksi dalam bisnis yang tidak memiliki kepastian atas keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahannya. Hal ini disebabkan karena transaksi ini sangat terkait dengan kondisi di masa yang akan datang, yang tidak dapat ditentukan. Dengan kata lain, transaksi ini tidak bersifat *fixed* dan *predetermined* (Sholahuddin, 2004: 135). Adapun yang termasuk dalam NCC adalah pembiayaan yang menggunakan skema

mudharabah dan musyarakah. Berikut disajikan bagan risiko-risiko pembiayaan (Sholahuddin, 2004: 132-137).



Gambar 1.2: Risiko-Risiko Pembiayaan
sumber: diolah sendiri

3. Manajemen Risiko

Manajemen adalah proses merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan kegiatan untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien dengan menggunakan sumber daya organisasi (Hanafi, 2014: 17). Manajemen menurut Mahmud Hanafi (2014) menginginkan tujuan tercapai dengan efektif dan efisien. Dua kata tersebut semakin penting sekarang ini. Dengan kata lain, prestasi manajer diukur dari efektivitas dan efisiensi pencapaian tujuan organisasi, tidak sekadar mencapai tujuan organisasi. Dua kata tersebut dipopulerkan oleh Peter Drucker, penulis manajemen paling laris. Menurut Drucker, efisiensi berarti mengerjakan sesuatu dengan benar (*doing things right*), sedangkan efektif adalah mengerjakan sesuatu yang benar (*doing the right things*).

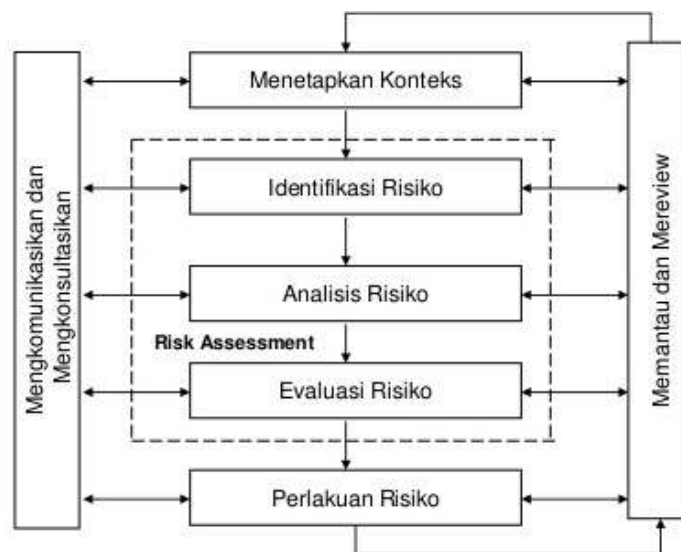
Secara umum fungsi manajemen ada 4, yakni perencanaan yang meliputi penetapan tujuan organisasi atau perusahaan, pengorganisasian (*staffing*) yang meliputi mengkoordinasi sumber daya, tugas, dan otoritas antar anggota agar tujuan dapat tercapai, *leading* (pengarahan) meliputi kegiatan memberikan pengarahan (*directing*), memengaruhi orang lain (*influencing*), dan memotivasi orang tersebut untuk bekerja (*motivating*), terakhir ada pengendalian meliputi kontrol yang dilakukan agar tujuan organisasi sesuai dengan yang direncanakan (Hanafi, 2014: 111-115).

Begitu pula dalam mengelolah risiko, manajemen risiko menjadi elemen penting bagi pencapaian tujuan organisasi/perusahaan. Manajemen risiko dapat

dijadikan sebagai landasan untuk menentukan dan melaksanakan tindakan atau langkah yang tepat. Manajemen risiko dalam mengelolah pembiayaan menjadi amat penting.

Menurut James A.F Stoner, manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen juga merupakan suatu ilmu pengetahuan ataupun seni. Seni adalah suatu pengetahuan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, seni adalah kecakapan yang diperoleh dari pengalaman, pengamatan, dan pelajaran, serta kemampuan untuk menggunakan pengetahuan manajemen (Umam, 2013: 41).

Berikut disajikan proses manajemen risiko yang harus dilakukan dalam aktivitas perusahaan/organisasi.



Gambar 1.3: Proses Manajemen Risiko
sumber: Manajemen Risiko Bank Islam (2013: 61)

Dari gambar 1.3 di atas dapat dijelaskan manajemen risiko diawali oleh **Penentuan Konteks**. Pada tahap ini, semua hal terkait dengan rincian manajemen diperjelas dan didefinisikan. Tahap penentuan konteks tersebut bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh atas parameter dasar, ruang lingkup dan kerangka kerja manajemen risiko, mengidentifikasi lingkungan penerapan manajemen risiko, mengetahui dan menetapkan para pemangku kepentingan utama dan menetapkan kriteria untuk menganalisis dan mengevaluasi risiko (Wayudi dkk, 2013: 61). Kemudian ada proses **identifikasi risiko**, adalah rangkaian proses pengenalan yang seksama atas risiko dan komponen risiko yang melekat pada suatu aktivitas atau transaksi yang diarahkan kepada proses pengukuran dan pengelolaan risiko yang tepat. Identifikasi risiko adalah pondasi dimana tahapan lainnya dalam proses manajemen risiko dibangun.

Setelah mengidentifikasi risiko lalu kemudian **pengukuran risiko**, adalah rangkaian proses yang dilakukan dengan tujuan untuk memahami signifikansi dari akibat yang ditimbulkan suatu risiko, baik secara individual maupun portofolio, terhadap tingkat kesehatan dan kelangsungan usaha. Pemahaman yang akurat tentang signifikansi tersebut akan menjadi dasar bagi pengelolaan risiko yang terarah dan berhasil guna. Setelah diukur kemudian mengelolanya.

Pengelolaan risiko, pada dasarnya adalah rangkaian proses yang dilakukan untuk meminimalisasi tingkat risiko yang dihadapi sampai pada batas yang dapat diterima. Secara kuantitatif untuk meminimalisasi risiko ini dilakukan dengan

menerapkan langkah-langkah yang diarahkan pada turunnnya hasil ukur yang diperoleh dari proses pengukuran risiko. Setelah dikelola maka manajemen kemudian **mengevaluasi risiko** dengan mengambil keputusan dasar dari hasil pengelolaan risiko tentang perlunya perlakuan dan prioritas terhadap risiko.

Lalu langkah selanjutnya adalah **perlakuan terhadap risiko** meliputi identifikasi opsi-opsi untuk memperlakukan risiko, menilai opsi tersebut, persiapan dan implementasi rencana perlakuannya¹⁴. Ada beberapa opsi yang dapat diambil dalam memperlakukan risiko:

- a. Menghindari risiko dengan tidak memulai atau melanjutkan aktivitas yang memungkinkan timbulnya risiko.
- b. Mengurangi kemungkinan terjadinya peristiwa.
- c. Mengurangi akibat.
- d. Memindahkan risiko ke pihak lain.
- e. Menahan risiko.

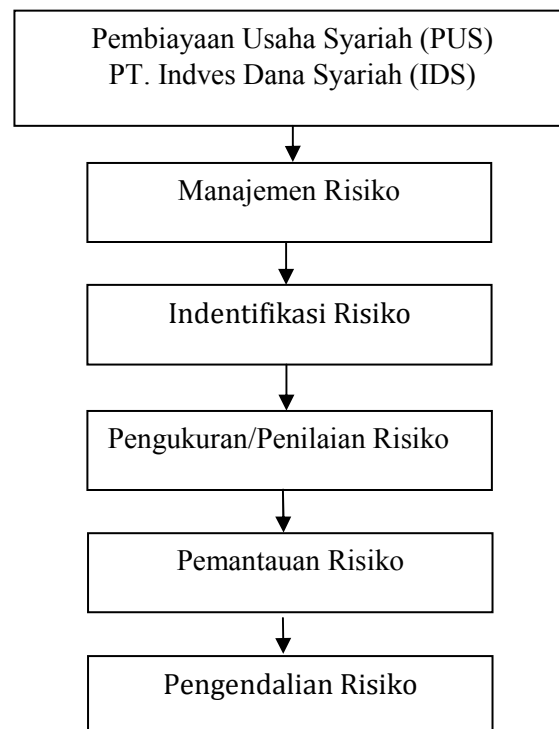
Selain itu, proses-proses ini membutuhkan **pemantauan dan pengendalian** sekaligus dapat memonitor keefektifan setiap langkah proses manajemen risiko. Memeriksa kembali proses yang sedang berjalan sangat penting untuk menjamin

¹⁴Yodhia (2011), *Tahapan dalam Identifikasi Risiko dan Mitigasi Risiko* (30/10/2011), dapat diakses di <http://rajapresentasi.com/2011/10/tahapan-dalam-identifikasi-risiko-dan-mitigasi-risiko/> . diakses tanggal 06/07/2018.

rencana manajemen tetap relevan. Tak juga boleh diluapkan **komunikasi dan konsultasi**. Ini dapat dilakukan dengan stakeholder dan pengambil keputusan.

G. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir pada dasarnya merupakan garis besar atau ringkasan berbagai konsep, teori dan literatur yang digunakan oleh peneliti. Dengan menggunakan beberapa teori yang berhubungan dengan manajemen risiko pembiayaan untuk mengukur tingkat risiko telah dan akan dihadapi oleh perusahaan TekFin skema P2P *Landing*. Agar tetap efektif dan efisien PT. IDS sangat perlu memaksimalkan manajemen risiko guna menjaga keberlangsungan aktivitas perusahaan, terlebih PT. IDS beroperasi pada kegiatan pembiayaan.



Gambar 1.4: Kerangka Berpikir
Sumber: diolah sendiri

H. Metode Penelitian

1. Jenis & Pendekatan

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (field research) menggunakan dua pendekatan yakni (1) kualitatif deskriptif yang akan menjelaskan atau mengungkapkan kejadian atau fakta, kondisi, fenomena, variabel, dan keadaan yang terjadi ketika penelitian ini berlangsung. Pendekatan ini akan memberikan gambaran tentang PT. IDS dalam menjalankan program PUS dan (2) studi kasus merupakan salah satu dari lima pendekatan penelitian kualitatif dengan menelaah sebuah "kasus" tertentu dalam konteks atau *setting* kehidupan nyata kontemporer (Creswell, 2015: 57). Pendekatan ini akan mengerucutkan masalah yang dihadapi oleh PT. IDS dalam menyalurkan PUS.

2. Subjek Penelitian

Pemilihan informan dapat dipilih didasarkan bahwa “sampel harus menghasilkan deskripsi yang dapat dipercaya/penjelasan (dalam arti yang berlaku untuk kehidupan nyata). Salah satu aspek dari validitas penelitian kualitatif berkaitan dengan apakah ia menyediakan benar-benar meyakinkan penelitian dan penjelasan tentang apa yang diamati. Salah satu cara yang digunakan adalah memilih informan dengan *Purposive Sampling*. Untuk itu subjek penelitian ini berjumlah 2 (dua) orang yang dianggap dapat memberikan banyak informasi dan mendalam tentang apa yang akan diteliti: (1) Komisaris PT. IDS Safri Halding. Sebagai seorang komisaris tentu mengetahui seluk

beluk PT. IDS yang berdiri sejak 3 tahun lalu, juga sebagai bahan pertimbangan bahwa Safri Halding tergabung dalam struktur organisasi *FinTech* Syariah di Indonesia. (2) COO, Dikri Payren, kesehariannya bergelut dengan manajemen risiko perusahaan PT. IDS, dan memiliki pengalaman yang cukup dalam memitigasi risiko-risiko pembiayaan di berbagai lembaga keuangan formal.

3. Jenis Data:

- a. Data Primer diperoleh dari wawancara mendalam dengan para informan PT. IDS
- b. Data Sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen PT. IDS baik informasi pada laman *website* yang berkaitan dengan pembahasan, literatur, serta refrensi yang terkait langsung dengan objek penelitian. Selain itu juga literatur-literatur artikel yang mendukung argumen-argumen penelitian ini.

4. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif instrumen penelitian adalah peneliti. Keberhasilan dalam pengumpulan data banyak ditentukan oleh kemampuan peneliti menghayati situasi sosial yang dijadikan fokus penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang paling pokok adalah pengamatan (observasi) dan wawancara mendalam atau *in-depth interview*, dengan menggunakan alat perekam (tape recorder) dan mencatat setiap hal yang dianggap penting.

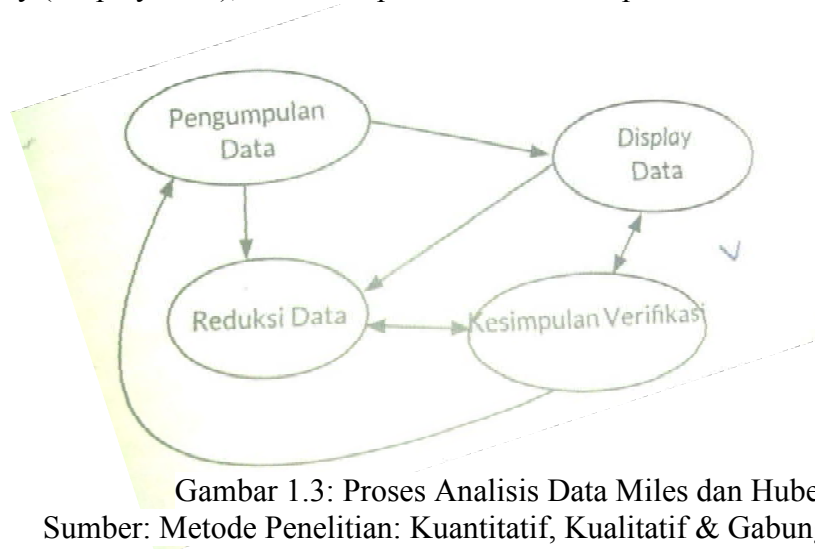
Lalu, peneliti juga menggunakan observasi *participant observer*. Dalam hal ini peneliti berperan ganda, selain meneliti juga mencoba menggunakan TekFin PT. IDS, mendaftarkan akun melalui identitas diri pribadi, dan memilih jenis investasi

yang ditawarkan di platform PT. IDS. Namun karena keterbatasan dana dan juga manajemen PT. IDS yang masih mengevaluasi manajemennya, sehingga operasionalnya belum berjalan seperti biasanya.

Terkahir peneliti menggunakan data dokumentasi. Data dokumentasi diperlukan guna memperkuat validitas dan kredibilitas dari penelitian yang dilakukan. Adapun data dokumentasi yang dikumpulkan adalah foto pelaksanaan wawancara, indentitas informan (CV), pedoman wawancara, transkrip wawancara, rekaman hasil wawancara, dan dokumen-dokumen pendukung lainnya seperti artikel-artikel yang membahas tentang manajemen risiko TekFin.

5. Metode Analisis Data

Peneliti mengutip model Miles dan Huberman (1984: 21-23) dalam menganalisis data yang telah dikumpulkan. Ada 3 cara menganalisis datanya yakni reduksi data, data display (Display Data), dan kesimpulan/verifikasi. Dapat dilihat dari gambar berikut.



Gambar 1.3: Proses Analisis Data Miles dan Huberman

Sumber: Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Gabungan (2015: 408)

I. Sistematika Pembahasan

Bab I: PENDAHULUAN

Bab ini akan menjelaskan latar belakang mengapa penelitian ini dilakukan, dijelaskan mengapa penelitian ini dilaksanakan dan perbedaannya dengan penelitian yang telah ada. Selain itu, isi dari bab adalah telaah pustaka, kerangka berpikir, dan metode penelitian.

Bab II: TEKNOLOGI FINANSIAL (TEKFIN) DI INDONESIA

Bab ini akan menjelaskan awal mula munculnya TekFin di dunia, lalu ke Indonesia, tantangan apa saja yang dihadapi serta prospek Tekfin Syariah.

Bab III: PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH (PUS) PT. IDS

Bab ini akan menjelaskan penerapan pembiayaan PT. IDS, produk-produk yang disalurkan. Selain itu akan ada selayang pandang PT. IDS

Bab IV: MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PT. IDS

Pada bab ini akan dijelaskan penerapan teori manajemen risiko di PT. IDS. Bagaimana prosesnya, pemantauannya, mengenali risiko yang ada sampai pada bagaimana menyikapi risiko yang ada. Juga dijelaskan potensi-potensi risiko yang ada pada bisnis TekFin.

Bab V: KESIMPULAN, SARAN & KEKURANGAN PENELITIAN

Pada bab adalah akhir dari tesis ini berisi kesimpulan dari apa yang diteliti dan menggambarkan secara ringkas sehingga mudah untuk dipahami. Saran dan keterbatasan penelitian juga akan menjadi bagian dari bab ini.

BAB V

KESIMPULAN, SARAN & KEKURANGAN PENELITIAN

A. Kesimpulan

Dari uraian bab-bab yang telah dibahas, maka dapat disimpulkan:

1. Pembiayaan yang dilakukan *Fintech* syariah PT. IDS ini sama dengan perbankan syariah pada umumnya, akad dan transaksinya mengikuti syariah dan telah memiliki DPS. namun ada sedikit perbedaan mengenai pengawasan penuh usaha dari debitur. Prinsip pemberian pembiayaan di dasari pada 4C tanpa agunan. Selain itu, PT. IDS juga menggunakan *Social Network Analysis* (SNA) sebagai alternatif skoring untuk menentukan kualitas kredit kreditur.
2. Risiko-risiko pada bisnis *Fintech* berbasis pinjaman seperti PT. IDS umumnya sama dengan risiko yang dihadapi oleh perbankan syariah. Seperti Risiko Pembiayaan, Risiko Likuiditas, Risiko Hukum, Risiko Stratejik, Risiko Kepatuhan, Risiko Reputasi. Oleh karena *fintech* beroperasi di dunia digital/maya, maka risiko pun bertambah seperti risiko *Cybercrime*.
3. Strategi manajemen risiko yang dilaksanakan oleh PT. IDS mengacu pada 4 aspek yakni Identifikasi, pengukuran/penilaian, pemantauan, dan pengendalian. 4 aspek tersebut telah dijalankan dengan baik oleh PT. IDS melalui Pembiayaan Usaha Syariahnya.

B. Saran

PT. IDS sebagai salah satu alternatif lembaga pembiayaan dapat meningkatkan pelayanannya dan terus mengedukasi masyarakat untuk

berinvestasi pada fintech, tentu dengan penjelasan manajemen risiko yang terjamin sehingga membuat investor percaya bahwa investasi di fintech khususnya pembiayaan aman. Apalagi fintech syariah memiliki peluang yang besar, selain untuk menerapkan akad-akad syariah secara penuh juga mayoritas umat muslim di Indonesia. Pertahankan apa yang sudah dicapai.

C. Kekurangan Penelitian

Sebagai sebuah penelitian tentu tak lepas dari berbagai kekurangan yang ada. Kekurangan pada penelitian ini narsumbernya hanya 2 (dua) orang sehingga kedalaman dan ketajaman penelitian ini belum terlalu terlihat. Jika ingin mengembangkan penelitian, penulis memberikan saran untuk mengkomparasi fintech manajemen risiko dari berbagai fintech yang ada. Namun, harus diketahui bahwa setiap fintech agak sensitif jika menyangkut manajemen risiko, sebab berhubungan dengan “trust” dan kepentingan nama baik perusahaan Fintech. Sebaiknya memiliki teman dekat yang bekerja di salah satu fintech.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Saeed. (2004). *Menyoal Bank Syariah*. Jakarta: Paramadina.
- Ali, Masyhud. (2006). *Manajemen Risiko: Strategi Perbankan dan Dunia Usaha menghadapi Tantangan Globalisasi Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Andini, Gita. (2017). Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer To Peer Lending. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Ash, Preston. (2016). P2P or Not P2P?—What the Future Holds for Peer-to-Peer Lending. *Financial Insights Vol 5, Issue 3 - Sept 30, 2016*.
<https://www.dallasfed.org/~media/documents/outreach/fi/2016/fi1603.pdf>.
- Bank Indonesia. (2003). Surat Edaran Bank Indonesia: No. 5/21/DPNP tanggal 29 September 2003: Perihal Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum. Jakarta.
- Chrismastianto, Imanuel Adhitya Wulanata. (2017). Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*. Vol. 20, No. 1, April 2017. hlm: 137-48.
- Creswell, John W. (2015). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset, Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

D. Hadad, Muliaman. (2017, Juni). Financial Technology (FinTech) di Indonesia.

Makalah. Dipresentasikan pada Kuliah Umum tentang FinTech – IBS di Jakarta.

Darmawi, Hermawan. (2004). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara.

Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan. (2006). *Implementasi Basel II di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

Elviliana. Y. Watopa, Sri Murni & Ivonne. S. Saerang. (2017). Analisis Penerapan Pengelolaan Risiko Pembiayaan Dan Risiko Operasional Pada PT. Bank SULUT GO. *Jurnal Emba vol.5, No. 2 Juni 2017*. hlm: 323-333.

Ervina Lutfi. (2017). “*Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia*”.
<https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul. 12.38 WIB

Erwin, Kurnia Winenda. (2016). “Pengaruh Munculnya Start-up Fintech pada Industri Keuangan di Indonesia”.
<http://ekonomi.kompas.com/read/2016/04/23/081500926/Pengaruh.Munculnya.Start-up.Fintech.pada.Industri.Keuangan.di.Indonesia>. Diakses tanggal 12 September 2017. Pukul. 13.00 WIB

Fahmi, Irham. (2008). *Analisis Pembiayaan dan Fraud: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Bandung: PT. Alumni.

Fahmi, Irham. (2011). *Manajemen Risiko Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung, CV. Alfabeta.

- Firdaus, Rachmat & Maya Arianti. (2011). *Manajemen Perkreditan Bank Umum Teori, Masalah*. Tulungagung: STAIN Tulungagung Press.
- Fransiska Ardela, (2017). *Bank Indonesia, Financial Technology, Fintech, Klasifikasi Fintech Menurut Bank Indonesia*. dapat diakses di <https://www.finansialku.com/klasifikasi-fintech-menurut-bank-indonesia/> (17/10/2017). Tanggal akses 28/06/2017. Pukul. 21.40 WIB.
- Hanafi, Mamduh M. (2006). *Manajemen Risiko Edisi Kedua*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Harris, Jeess. (2016). *COLUMN: The history of fin-tech* (27/06/2016) dapat diakses di <https://www.banklesstimes.com/2016/06/27/the-history-of-fintech/> . tanggal akses 28/06/2018. Pukul. 13.47 WIB.
- Hodge, Neil. (2017). *Challenges of Fintech*. Dapat diakses di <https://enterpriseriskmag.com/challenges-of-fintech/>. Diakses tanggal 25/03/2018. Pukul. 07.51 WIB.
- Idroes, Sugiarto. (2006). *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Imam, Nofie. (November, 2016). Financial Technology dan Lembaga Keuangan. *Makalah*. Disampaikan pada *Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri* di Hotel Grand Aston Yogyakarta, 22 November 2016.
- Institut Bankir Indonesia. (2002). *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta Djambatan: Karya Unipress.

Investree. (2016). <https://www.investree.id/blog/peer-to-peer-lending/berkaca-dari-kasus-lending-club-mengenal-risiko-peer-to-peer-lending>. Diakses tanggal 08/04/2018. Pukul 08.49 WITA.

Isnawati, Dian (2014). Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu (KCP) Ambarukmo. *Skripsi*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga.

Kalmykova, E., & Ryabova, A. (2016, January). *FinTech Market Development Perspectives*. In *SHS Web of Conferences (Vol. 28)*. EDP Sciences.

Kasmir. (2004). *Kebijakan dan Aplikasinya Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung, Alfabeta.

Kasmir. (2004). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Kompas. (2017). *Alasan pembiayaan macet perbankan syariah cukup tinggi* dapat diakses <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syariah.cukup.tinggi>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

Labana, *Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia* (17/03/2017). Dapat diakses di <https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview>. diakses tanggal 9/9/17. Pukul 17.00 WIB.

Louis Esch Louis Esch, Robert Kieffer dan Thierry Lopez, (2005), *Asset and Risk Management Risk Oriented Finance*. Antony Rowe Ltd: London.

Maxmanroe.com. (2017). “Mengenal *Fintech*, Inovasi Sistem Keuangan di Era Digital”. <https://www.maxmanroe.com/mengenal-Fintech-inovasi-sistem-keuangan-di-era-digital.html>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul. 14.00 WIB

Mekar. Id. (2017). “Kenapa Umkm Indonesia Kesulitan Mengakses Pinjaman Bank?”. <https://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 15.30 WIB

Mekar. Id.(2016). “Bagaimana Perusahaan *Fintech* Dapat Membantu Membangun Masa Depan Yang Lebih Baik”. <https://blog.mekar.id/bagaimana-perusahaan-Fintech-dapat-membantu-membangun-masa-depan/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 08.00 WIB

Miftah Ardhian, *Pakar Usul Indonesia Mencontoh India dalam Kembangkan Fintech* (31/10/2017), <http://goinsights.id/berita/2017/10/31/pakar-usul-indonesia-mencontoh-india-dalam-kembangkan-Fintech> dan diakses pada 13/11/2017. Pukul 16.52 WIB

Modalku.com. (2017). *Perkembangan Fintech di Indonesia* (22/07/2017). Dapat diakses di <http://blog.modalku.co.id/2017/06/22/perkembangan-fintech-di-indonesia/>. tanggal akses 28/06/2018. Pukul 22.51 WIB.

Muchdarsyah Sinungan. (2000). *Manajemen Dana Bank, Edisi Kedua*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Nawawi, Ismail. (2012). *Manajemen Risiko Teori dan Pengantar Praktik Bisnis, Perbankan Islam dan Konvensional*. Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya.
- Nisa' Mustikawati, Topowijono & Dwiatmanto. (2013). Penerapan Manajemen Risiko Untuk Meminimalisir Risiko Pembiayaan Macet (Studi Pada PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Cabang Kediri). *Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 4, No. 1, 2013*. hlm.1-7
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/25/Pbi/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/8/PBI/2003 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum, dari hukum.unsrat.ac.id/inst/pbi_112509.pdf. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.
- Pratama, Bambang. (2016). *Mengenal Lebih Dekat "Financial Technology (Mei 2016)*, dapat diakses di <http://business-law.binus.ac.id/2016/05/31/mengenal-lebih-dekat-financial-technology/>. tanggal akses 28/06/2018.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2007). *Credit Management Handbook: Teori, Konsep Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Rivai, Veithzal.(2010). *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rosa, Ris Serly Agnesia. (2017). Analisis Manajemen resiko pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta). *Skripsi*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

- Safri Haliding. (2018). Unicorn Baru & Penguatan Ekosistem Startup. Dapat diakses di <http://finansial.bisnis.com/read/20180607/9/804049/opini-unicorn-baru-penguatan-ekosistem-startup> . diakses tanggal 30/06/2018.
- Sarayati, Mutia. (2015). Strategi Mitigasi Risiko Pembiayaan Musyarakah Bank Muamalat Indonesia. *Skripsi*. Fakultas Syariah & Hukum Program Studi Muamalat Universitas Islam Negeri Jakarta Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Segal, M. (2015). Peer-to-peer lending: A financing alternative for small businesses. *Jurnal Advocacy: the voice of small business in government Issue Brief Number 10*, September 9, 2015. hlm.1-14.
- Shandaridho. (2016). “*Fintech, Peluang dan Tantangan*”. <https://shandaridho.wordpress.com/2016/12/24/Fintech-peluang-dan-tantangan/amp/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 18.30 WIB.
- Siahaan, Hinsa, (2007). *Manajemen Risiko: Konsep, Kasus, dan Implementasi*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Siamat, Dahlan. (2005). *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter dan Perbankan Edisi Kelima, Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Indonesia*, Jakarta: Paramadina.
- Stabilitas.com. (2016). “Memetakan Potensi dan Risiko Fintech”. <http://stabilitas.co.id/home/detail/memetakan-potensi-dan-risiko-Fintech>. diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 18.30 WIB

- Sudarsono, Heri. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah edisi 2*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sumit, Kamra, (2014). *The Peer-to-Peer (P2P) Marketplace*, Happiest Minds Technologies Pvt. Ltd. All Rights Reserved. Dapat diakses di www.happiestminds.com. diakses tanggal 25 Februari 2018. Pkl. 08.45 WIB.
- Sutojo, S. (2008). *Menangani Pembiayaan Bermasalah Konsep dan Kasus*. Jakarta: PT Damar Mulia Pustaka.
- Tampubolon, Robert. (2004). *Manajemen Risiko: Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- The Economist Intelligence Unit. (2015). *The Disruption Of Banking*. https://www.eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf. Diakses tanggal 24/03/2018. Pukul. 19.30.
- Tirto.id. (2016). *Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM*. Dapat diakses di <https://tirto.id/baru-20-persen-kredit-bank-yang-mengalir-ke-umkm-cxpg>. Diakses tanggal 21 April 2018. Pukul. 05.49 WIB.
- Tirto.id. (2018). *Plus Minus Pengajuan Kredit Secara Online*, (16 April 2018). <https://tirto.id/plus-minus-pengajuan-kredit-secara-online-cHP3>. Diakses tanggal 21/04/2018. Pukul. 16.46 WIB.
- Tribun Timur News, (2017) *Investree Rangsang Peer-to-Peer Lending di KTI*, <http://makassar.tribunnews.com/2017/11/09/investree-rangsang-peer-to-peer-lending-di-kti>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

- Tribun Timur, (2018). OJK Dukung Medsos Jadi Penentu Kredit. Edisi Jum'at, 30 Maret 2018.
- Umam, Khaerul. (2013). *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Undang-Undang Perbankan, No. 10 Tahun 1998.
- Wangsawidjaja. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Wardhani, B. K., & Pramono, J. (2016). Perbankan Syariah: Alternatif Pendanaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Among Makarti*, 9(17).
- Wayan Sudirman. (2013). *Manajemen Perbankan Menuju Bankir Konvensional yang Profesional*. Kencana, Jakarta.
- Yun, seng. (2006). Manajemen Resiko Dalam Dunia Perbankan. *Jurnal Sistem Informasi UKM. Vol. I, No. 1, Maret*. hlm: 63-71.
- Yusuf, Muri. (2015). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia.
- Zainuddin Ali. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Sinar Grafika: Bandung.



Curriculum Vitae

Description:

I'm currently developing writing skill. Various articles have been published in online media and local newspapers. For add to the experience and network in writing, I joined with Jogjakarta International Writing Academic (JIWA) and have only been running for a few months. In addition, also enough active in participating in the various essay competitions in the Indonesian campuses. My job experience was at the Indonesia Juara Foundation (IJF) a subsidiary of Rumah Zakat in the field of education. In there, I have the assignment to make weekly and semester report from the development of IJF assisted students. In addition, it is also in charge of distributing scholarships.

Personal Data:

- Full name : Muh. Taufiq Al Hidayah, S. Hi, M.E (26)
- Address : Jaya Dg. Nanring Street (Barombong), Makassar City.
- Handphone : 085 242 394 223
- Email : muh.taufiqhidayah@yahoo.com
- Social Media : Muhammad Taufiq Al-Hidayah (Facebook & LinkedIn)

Educational Background:

- 2018: Magister Economic, Sunan Kalijaga Islamic Universty, Yogyakarta.
- 2014: Bachelor of Islamic Law, Alauddin Islamic University, Makassar.

Job Experience:

- Regional Coordinator Indonesia Juara Foundation (IJF)
- Chief of Volunteer Rumah Zakat Makassar
- Tutoring for Economic Ranu Prima College (RPC)

Organizational Background:

- 2017-2018 : Caretaker AwarDIY LPDP

- 2017-present : Chair of the Advisory Board Volunteer Rumah Zakat Makassar
- 2016-present : Chief of Komunitas Tangan Seajar
- 2015-present : Volunteer Rumah Zakat Makassar

Skill:

- Writing
- English Passive (TOEC)
- Computer (Microsoft Office)
- Public Speaking

Personal Attribute:

Proactivity: For me, every job needs a proactive attitude, so that the work done will be comfortable. The existence of a proactive attitude also raises initiative and high interest.

Achievement:

- Top 5 Writing Essays Contest of Postgraduate Academics (2018).
- Top 20 CALL FOR FORKOMSI ESSAY "FINTECH AND DIGITAL ECONOMY ERA" Faculty of Economics & Business UGM (2018).
- Best Caretaker Award DIY LPDP (2018)
- Awardee LPDP RI (2015).

Project Handle:

- Event Team “Bedah Buku & Launching Menulis itu Mudah” (Yogyakarta, 7 March 2018).
- Event Team Leader " Sarasehan Lurah Awardee Se-Indonesia" (Yogyakarta, 2-3 December 2017).
- Chairman of the committee “Makrab Cinta” (Yogyakarta, 8-9 April 2017)
- Event Team “Pelantikan Pengurus Award DIY priode 2016-2017” (Yogyakarta, 11 March 2017).
- Chairman of the committee “Semarak Kemerdekaan Indonesia Ke-70” (Makassar, 17 Agustus 2015).

Publication:

Online:

1. Ramadan Bukan Selebrasi Ibadah (KabarNews, 01/06/2018)
2. Mengkritisi Wacana Kredit Pendidikan (KabarNews, 27/03/2018)
3. Menyoal Pungutan Zakat ASN (KabarNews, 16/02/2018)
4. Pemerintah Dinilai Belum Optimalkan Komite Keuangan Syariah (Media Indonesia, 20/10/2017).
5. Pemerintah Dinilai Belum Optimalkan Komite Keuangan Syariah (m.kaskus.co.id, 20/10/2017).
6. Pemerintah Harus Optimalkan Komite Keuangan Syariah (Id.beritasatu, 21/10/2017)
7. Peneliti: Pemerintah Tak Optimalkan Komite Nasional Keuangan Syariah (Nusantaranews.com, 21/10/2017).
8. Psikolog: Medsos Mampu Tingkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Nusantara News, 11 Juni 2017).
9. Medsos Bisa Bikin Senang atau Susah, Bagaimana Caranya? (Suara.com, 11 Juni 2017)
10. Akademisi: Medsos Mampu Tingkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Investor Daily, 11 Juni 2017).
11. Medsos Dapat Meningkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Investor.id, 11 Juni 2017).
12. Masyarakat Indonesia Belum Miliki Literasi Kuat Sebagai Tubuh Digital (Senayanpost.com, 10 Juni 2017).

Offline:

- Harian Amanah:
 1. Menyoal Boikot Produk Israel & Amerika Serikat (20 Desember 2017)
 2. Menyoal Karya Ilmiah yang Tertumpuk (24 Oktober 2017)
 3. Qou Vadis Industri Keuangan Syariah (02 November 2017)
 4. Doa Sia-Sia (10 Juni 2017)
 5. Tak Sekedar Puasa (28 Mei 2017)
 6. Bayang Keagenan Intai Bank Syariah (16 Mei 2017)
 7. Dana Haji untuk Infrastruktur, Mungkinkah? (7 Februari 2017)
 8. Father's Day: Tiang Penyangga Keluarga (22 November 2016)
 9. Mimpi Amil Zakat Profesional (12 Oktober 2016)
 10. Pemuda 17 Agustus (31 Agustus 2016)
 11. Dana Mesjid: Antara Ada & Tiada (19 Agustus 2016)

12. Puasa Sia-Sia (4 Juli 2016)
 13. Jangan Asal Sedekah (25 Juni 2016)
- Tribun Timur
 1. Mempopulerkan Menulis Populer (9 Juli 2018)
 2. Literasi Kita Tak Rendah (25 November 2017)
 3. Menyoal Dana Haji (30 Juli 2017)
 4. Menyoal Dana Mesjid (14 Juli 2017)
 5. Ceramah Tarwih yang Membosankan (19 Juni 2017)
 6. Refleksi Hari Medsos Nasional (12 Juni 2017)
 7. LGBT Tak Sekedar Ancaman (14 Maret 2017)
 8. Menyoal Komite Keuangan Syariah (2 Maret 2017)
 9. Menanti Efektifitas Dewan Pengawas Syariah (DPS) (14 Januari 2017)
 10. Cara Menghadapi Hoax (4 Januari 2017)
 - Buletin Jum'at Jendral Sudirman
 1. Tabbayun (03 Februari 2017)
 2. Multazam & Panggilan Suci itu (9 September 2016)
 - Book
 1. Kristalisasi Solusi Mengisi Kemerdekaan Republik Indonesia Penerbit Bitread (2018) (Writer & Editor).
 2. Suara Akademisi: Pembangunan Indonesia Optimalisasi Peran Peneliti Muda Pascasarjana dalam Membangun Negara (2018) (Writer)
 3. Indonesia 2045 Penerbit Bentang Pustaka (Editor) (2018).

Reference:

Syahrul Mubaraq, Branch Manager Aksi Cepat Tanggap (ACT) Branch Makassar.

Contact: 081 341 941 025

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan simpan-pinjam uang merupakan praktik yang telah berlangsung lama di masyarakat. Kini pinjam-meminjam telah banyak difasilitasi oleh berbagai macam lembaga keuangan formal seperti perbankan, koperasi/BMT, perusahaan modal ventura dan sebagainya. Segala manfaat ekonomi, kerugian yang ditimbulkan, serta dampak hukum dari kegiatan pinjam-meminjam yang dilakukan secara langsung sepenuhnya menjadi tanggungjawab para pihak sesuai dengan kesepakatan yang telah diperjanjikan.

Dalam penjelasan atas POJK Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi, praktik di atas dinilai masih terdapat banyak kelemahan, di antaranya pelaksanaan kegiatan pinjam-meminjam dilakukan oleh para pihak yang sudah saling mengenal dan harus bertatap muka, subjektifitas terhadap penilaian risiko gagal bayar, kesulitan dalam penagihan pembayaran, maupun tidak adanya sistemasi pencatatan pelunasan pinjaman yang telah dilakukan (OJK, 2016).

Alhasil, risiko-risiko di atas kerap membuat berbagai lembaga keuangan mengatur secara ketat pembiayaannya. Dampaknya penyaluran pembiayaan terkesan stagnan, tak banyak berkembang dan berimbas pada sulitnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mengakses pembiayaan. Menurut penelitian Mudrajat Koncoro (2004) akses pembiayaan adalah masalah klasik UMKM di Indonesia, selain itu juga keterbatasan terhadap informasi dan fasilitas yang disediakan oleh

lembaga keuangan formal dan informal, baik bank, maupun non bank, misalnya dana Badan Usaha Milik Negara (BUMN) & Perusahaan Modal Ventura (Wardhani & Pramono, 2016: 62).

Dalam artikel yang dimuat tirto.id (2016) “Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM” juga menegaskan pembiayaan/kredit perbankan masih minim, namun data Bank Indonesia (BI) menunjukkan grafik peningkatan. Selain itu, porsi pembiayaan usaha yang diberikan perbankan ternyata masih jauh kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan yang disalurkan kepada perusahaan besar/non UMKM. Kondisi ini menunjukkan bahwa institusi masih menganggap UMKM lebih beresiko dibanding usaha besar. Hal ini, juga sekaligus membuktikan bahwa UMKM belum bisa dianggap memiliki prospek pengembangan usaha yang baik¹.

Di tengah terbatasnya akses pembiayaan, alternatif-alternatif pembiayaan mulai bermunculan. Hal ini ditandai dengan hadirnya para penyedia layanan jasa pembiayaan (*landing*) berbasis teknologi informasi yang disebut Teknologi Finansial (TekFin) atau *Financial Technology* (*FinTech*). Selain pembiayaan, perusahaan TekFin di Indonesia juga memiliki berbagai layanan kemudahan mulai dari pembayaran, perencanaan keuangan, riset keuangan, dan lain-lain.

Lending (pembiayaan/kredit) adalah salah satu layanan populer TekFin saat ini, sering juga disebut *Peer-to-Peer* (P2P) *Lending* atau perusahaan yang mempertemukan para pemberi pinjaman (kreditur) dan

¹ Tirto.id, (2016), Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM (<https://tirto.id/baru-20-persen-kredit-bank-yang-mengalir-ke-umkm-cxpg>). Diakses tanggal 21 April 2018. Pukul. 05.49 WIB.

para penerima pinjaman (debitur) dalam satu wadah². Dalam hal P2P *Lending* ini, sistem akan mempertemukan pihak peminjam dengan pihak yang memberikan pinjaman. Ketimbang mengajukan pinjaman melalui lembaga resmi seperti bank, koperasi, jasa pembiayaan, pemerintah dan sebagainya yang prosesnya jauh lebih kompleks, sebagai alternatif, masyarakat bisa mengajukan pinjaman sistem P2P *Lending* ini, oleh karena itulah maka disebut “*peer-to-peer*”.

Selain itu, layanan ini juga memiliki keunggulan yang beragam dari tersedianya segala perangkat perjanjian berbasis *online*, mulai dari dokumen perjanjian, tanda tangan, kuasa hukum, pengiriman informasi tagihan (*collection*), status informasi pinjaman dan penyediaan *escrow account* dan *virtual account* di perbankan kepada para pihak dan seluruh pelaksanaan pembayaran dana berlangsung dalam sistem perbankan. Atas hal ini, diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dana tunai secara cepat, mudah, dan efisien, serta meningkatkan daya saing.

Secara regulasi juga telah diatur seperti dalam POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang mengatur: mengenai kegiatan usaha, pendaftaran dan perizinan, mitigasi risiko, pelaporan, dan tata kelola sistem teknologi informasi dan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

Pada dasarnya P2P *Lending* adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi Pinjaman dengan

²Tirto.id (2018), *Fintech Lending, Pinjam Meminjam Online yang Makin Menjamur* (18/01/2018) dapat diakses di <https://tirto.id/fintech-lending-pinjam-meminjam-online-yang-makin-menjamur-cDpo>. tanggal akses 27/06/2018. Pukul. 11.28 WIB.

Penerima Pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet³.



Gambar 1.1 Skema P2P *Lending*

Sumber: <https://www.investree.id/how-it-works>

Hal ini juga memungkinkan setiap orang untuk memberikan pinjaman atau mengajukan pinjaman yang satu dengan yang lain untuk berbagai kepentingan tanpa menggunakan jasa dari lembaga keuangan yang sah sebagai perantara. Sistem P2P *Lending* sangat mirip dengan konsep *marketplace online*, yang menyediakan wadah sebagai tempat pertemuan antara pembeli dengan penjual, dengan begitu akses pembiayaan cepat untuk nasabah dan bisnis kecil mudah didapat.

Dalam skema P2P *Lending*, semua pihak diuntungkan. Pemilik modal akan diuntungkan dengan iming-iming bunga yang kompetitif. Sementara, peminjam akan diuntungkan dengan sistem peminjaman yang lebih ringan, mudah dan praktis, dibanding jika mereka ingin ke bank⁴.

³ Wikipedia, *P2P Lending*, dapat diakses di https://id.wikipedia.org/wiki/P2P_Lending. Tanggal akses 27/06/2018. Pukul.11.37 WIB.

⁴ Labana, *Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia* (17/03/2017) dapat diakses di <https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview> diakses tanggal 9/9/17. Pukul 17.00 WIB.

Sebagai pendatang baru dalam layanan keuangan, TekFin dengan skema P2P *Lending* tidak terlepas dari berbagai macam risiko. Sebagai contoh risiko *fraud* yang dialami oleh perusahaan *Lending Club*, CEO-nya (Renaud Laplanche) memasarkan pinjaman yang tak memenuhi syarat (unqualified loans) kepada investor.

Strategi yang dilakukan Renaud adalah mengumpulkan pinjaman-pinjaman di *Lending Club* untuk dijual dalam bentuk sekuritisasi, dengan tujuan untuk mendapatkan investor yang lebih banyak. Berhasil menjual sekuritisasi ini kepada beberapa perusahaan investasi ternama seperti *Goldman Sachs Group, Inc.* dan *Jefferies LLC*, Renaud melakukan tindakan pemalsuan informasi agar *bundled-loan* ini terlihat menarik dan disesuaikan dengan kriteria dari perusahaan-perusahaan tersebut. Tidak adanya kontrol, keserakahan, dan konflik kepentingan membuat *Lending Club* sebagai *peer-to-peer* terkuat di dunia mengalami gejolak dan ancaman kebangkrutan⁵.

Selain itu, ada pula risiko pembiayaan macet (kredit). Risiko kredit merupakan risiko yang sering terjadi dalam bank. Hal ini disebabkan karena kredit merupakan kegiatan yang mendominasi dalam penggunaan dana bank dimana sekitar 70%-80% dana disalurkan melalui kegiatan ini (Fahmi, 2011: 2). Risiko kredit yang sering terjadi adalah gagalnya pengembalian sebagian pembiayaan yang diberikan dan menjadi kredit bermasalah sehingga mempengaruhi pendapatan dan operasional bank. Risiko ini biasa terjadi dalam bank dimana hampir mustahil bahwa semua kredit yang disalurkan akan 100% berjalan lancar sehingga sedikit atau

⁵Investree. (2016). *Berkaca dari kasus Lending Club: Mengenali Risiko Peer-to-peer Lending* (18/05/2016) dapat diakses <https://www.investree.id/blog/peer-to-peer-lending/berkaca-dari-kasus-lending-club-mengenali-risiko-peer-to-peer-lending>. Diakses tanggal 08/04/2018. Pukul 08.49 WITA.

banyak bank akan menghadapi pembiayaan bermasalah (Non Performing Loan/NPL) (Firdaus dkk 2011: 34-35). Pembiayaan bermasalah terjadi jika pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank tidak dapat dilunasi tepat pada waktunya baik pokok maupun bunga pinjaman yang ditetapkan.

Tingginya volume kredit bermasalah merupakan persoalan yang amat serius bagi bank, dalam hal ini meningkatkan efisiensi yang selanjutnya berpengaruh pada kinerja operasional bank. Makin tinggi angka pemberian kredit yang disalurkan oleh bank maka akan semakin tinggi pula risiko timbulnya kredit bermasalah, begitu pula sebaliknya. Kredit memiliki peranan penting dalam kegiatan operasional bank, sehingga tingginya risiko kredit bermasalah sangat berdampak pada tingkat efisiensi, profitabilitas yang selanjutnya menentukan berhasil atau tidaknya kinerja operasional suatu bank (Rochmah, 2014: 3-4).

Terkhusus TekFin dengan skema P2P *Lending*, resiko pembiayaan bermasalah akan lebih tinggi, sebab tidak memungkinkan memeriksa *track record* calon debitur, tidak secara langsung bertatap muka atau setidaknya menggunakan prinsip 5C (Charcter, Capital, Colleteral, Conditon of Economic & Capacity). Padahal prinsip *Know Your Costumer* (KYC) menjadi hal yang amat penting, jika beroperasi pada kegiatan pembiayaan. Lebih mengkhawatirkan lagi, jika *credit scoring* yang digunakan buruk, *lending* standar yang longgar, rendahnya *collection* dan tanpa agunan. Meski demikian, menurut CEO *Fintech* Investree, Andrian Gunadi, pembiayaan dengan skema ini telah banyak berhasil menekan pembiayaan macet hingga 0%⁶.

⁶Tribun Timur News, (2017) *Investree Rangsang Peer-to-Peer Lending* di KTI, <http://makassar.tribunnews.com/2017/11/09/investree-rangsang-peer-to-peer-lending-di-kti>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

Argumen inilah yang menarik untuk dikaji, jika dibandingkan dengan perbankan sebagai pemain lama dalam layanan keuangan, belum begitu efektif menekan angka pembiayaan macetnya. Misalnya saja perbankan syariah mencatatkan Net Performing Loan (NPF)-nya masih dikisaran 4,9%, meskipun Direktur Perbankan Syariah OJK, Deden Firman menilai NPF Perbankan Syariah dengan angka seperti itu masih sehat⁷.

Untuk mengantisipasi terjadinya lonjakan NPL/NPF, Bank Indonesia (BI) selaku Bank Sentral Republik Indonesia telah mengeluarkan regulasi tahun 2003 yang juga telah diamademen tahun 2009, UU No. 11/25/PBI/2009 pasal 2 nomor 1 yang berbunyi “Bank wajib menerapkan Manajemen Risiko secara efektif, baik untuk Bank secara individual maupun untuk Bank secara konsolidasi dengan Perusahaan Anak”⁸.

Peraturan ini dikeluarkan mengingat semakin kompleksnya risiko kegiatan usaha bank baik yang berasal dari produk maupun aktivitas bank. Hal tersebut meningkatkan kebutuhan akan praktik kelola bank yang sehat (good corporate governance) dan penerapan manajemen risiko. Dengan penerapan manajemen risiko ini bank dapat memiliki gambaran tentang kemungkinan kerugian yang dialami di masa datang dan mampu mengelola risiko melalui proses dan metode yang tepat.

Penanganan pembiayaan macet menjadi isu yang amat krusial, apalagi TekFin dengan skema P2P *Landing* belum memiliki banyak

⁷ Kompas.com. (2017).

<https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbanksyariah.cukup.tinggi>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.

⁸ Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/25/Pbi/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/8/PBI/2003 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum, dari hukum.unsrat.ac.id/inst/pbi_112509.pdf. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.

pengalaman dalam manajemen risiko (The Disruption Of Banking, 2015: 6-7). OJK pun tidak mengawasi pengelolaan risiko penyaluran pinjaman pada TekFin⁹.

Jika pembiayaan macet, bagaimana *collection* menagih?, Strategi apa yang digunakan dan kapan memakai *debt-collector* (jika terpaksa digunakan)?, pihak mana yang menanggung biaya *collection*, apakah investor atau *share* dengan pengelola?, Dalam pembiayaan ritel, *collection* memakan biaya besar, sehingga ketentuan mengenai siapa yang menanggung biaya ini perlu jelas sejak awal. Pembiayaan tidak bisa ditagih selama periode tertentu, bagaimana proses dan implikasinya kepada investor?¹⁰.

Steven Minsky (CEO governance, risk, and compliance IT specialist Logic Manager) mengungkapkan *FinTech* tidak banyak memiliki tim manajemen risiko yang profesional dan belum pengalaman mitigasi risiko yang masih terbatas (Neil, 2017: 19).

“Traditional players have been doing risk management in a certain way for many years, and they have large teams of highly-skilled and experienced people who know what they are doing and how to react,” says Minsky. “*Fintech* firms, on the other hand, tend to have small teams using risk management processes that have been developed over a relatively short timeframe and which can be untested in terms of dealing with major fall-outs.” He believes that many *Fintech* firms tend to have better IT tools

⁹ Neraca (2018), *OJK: Kredit Macet Fintech Meningkat - FINTECH MIRIP RENTENIR ERA DIGITAL* (05/03/2018), dapat diakses di <http://www.neraca.co.id/article/97995/ojk-kredit-macet-fintech-meningkat-fintech-mirip-rentenir-era-digital> . Diakses tanggal 27/06/2018. Pukul. 12.28 WIB.

¹⁰Duwitmu.com (2016), *5 Resiko Investasi Fintech P2P Lending Indonesia* (16/12/2016), dapat diakses di <http://www.duwitmu.com/investasi/5-resiko-investasi-fintech-p2p-lending-indonesia/>. tanggal akses 27/06/2018. Pukul. 12.34 WIB.

and skills and people with technological expertise, but lack the armies of professional risk managers employed by global financial institutions¹¹.

Begitu pentingnya manajemen risiko dalam TekFin Menurut Angreni: “Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank atau perusahaan. Manajemen risiko ini dapat dijadikan sebagai landasan bank dalam mengambil, menentukan dan melaksanakan tindakan atau langkah yang tepat. Pada awal proses implementasinya, manajemen risiko seringkali dipersepsikan sebagai penghambat kemajuan, memperlama proses internal perusahaan dan membebani keuangan perusahaan, serta hal negatif lainnya. Namun dengan berjalannya waktu, apalagi setelah menghadapi dan mengalami krisis moneter serta krisis keuangan global, akhirnya para pelaku ekonomi mengakui bahwa penerapan manajemen risiko pada bank telah menjadi suatu kebutuhan, termasuk dalam meraih peluang bisnis, bukan semata-mata untuk menghindari bahaya kerugian. [Risk Management can help you seize opportunity not just avoid danger (Don Borge)]¹².

Di Indonesia, sejak diundangkannya POJK No. 77/2016 jumlah perusahaan *FintTech* P2P *Lending* kian menjamur. Data dari OJK menyebutkan sebanyak 30 perusahaan P2P *Lending* sudah terdaftar hingga akhir 2017. Beberapa nama dalam daftar OJK antara lain Modalku, UangTeman, Dompot Kilat, Cicil, Dana Mapan, dan lain-lain. Jumlah itu

¹¹Dapat diunduh melalui akses https://enterpriseriskmag.com/wp-content/uploads/2017/06/ER_Fintech_Summer_17.pdf.

¹²Angreni, (2009) Pentingnya Manajemen Risiko Guna Meningkatkan Daya Saing Perusahaan.<http://angreni.wordpress.com/2009/10/09/pentingnya-manajemen-risiko-guna-meningkatkan-daya-saing-perusahaan/>. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.

juga sepertinya tidak bertahan lama, dan akan bertambah. Sebanyak 37 perusahaan tengah dalam proses pendaftaran. Sementara yang berminat mendaftar sebanyak 29 perusahaan. Jadi, total perusahaan P2P Lending diperkirakan mencapai 96 perusahaan dalam waktu dekat¹³.

PT. Indves Dana Syariah (IDS) merupakan salah satu perusahaan TekFin yang juga menggunakan skema P2P *Landing*. PT. IDS adalah salah satu dari sekian Fintech Syariah yang sedang beroperasi di Indonesia dengan menggunakan akad-akad syariah seperti musyarakah dan mudharabah. PT. IDS dipilih sebab merupakan salah satu pelopor *FinTech* syariah di Indonesia dan juga telah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS). PT. IDS mengeluarkan produk keuangan PUS yang bertujuan memberikan akses pembiayaan mudah bagi UMKM tentu dengan akad syariah. Selain itu, juga mendorong UMKM untuk berkontribusi terhadap ekonomi nasional.

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai proses manajemen risiko perusahaan TekFin PT. IDS yang mengeluarkan produk PUS dengan skema P2P *Landing*.

B. Rumusan Masalah

Berdasar permasalahan di atas, penulis ingin mengetahui melalui rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan PUS PT. IDS?
2. Apa saja risiko-risiko yang dihadapi PT. IDS dalam menyalurkan PUS?

¹³Tirto.id (2018), Fintech Lending, Pinjam Meminjam Online yang Makin Menjamur. <https://tirto.id/fintech-lending-pinjam-meminjam-online-yang-makin-menjamur-cDpo>. diakses tanggal 26/06/2018. Pukul. 11.52 WIB.

3. Bagaimana strategi manajemen risiko pembiayaan yang dilakukan PT. IDS?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui bagaimana penerapan PUS PT. IDS
2. Menggambarkan risiko-risiko yang dihadapi PT. IDS dalam menyalurkan PUS.
3. Mengetahui bagaimana strategi mitigasi risiko PUS yang dilakukan oleh PT. IDS.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini mempunyai urgensi yang cukup besar kepada para pelaku usaha (UMKM) maupun lembaga/organisasi lainnya seperti perbankan ataupun investor lainnya. Penelitian ini dilaksanakan guna mendapat gambaran tentang penerapan manajemen risiko (khususnya dari segi strategi) dan menerapkannya dalam mengelola lembaga maupun perusahaannya. Oleh karenanya, penelitian ini dapat memberikan manfaat dari dua aspek:

1. Manfaat teoritik

- a. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan wawasan baru baik yang berhubungan dengan manajemen risiko maupun TekFin.
- b. Menjadi bahan penelitian lanjutan terhadap objek penelitian yang belum tersentuh dan tercakup dalam penelitian ini.

2. Manfaat praktis

- a. Memberikan informasi kepada para pengguna dan calon investor TekFin agar dapat mempertimbangkan berbagai risiko yang ada.
- b. Sebagai bahan pembanding manajemen resiko di perusahaan-perusahaan pembiayaan.

E. Telaah Pustaka

Berikut ini beberapa penelitian tentang manajemen resiko yang dapat dijadikan telaah pustaka.

- a. *Working Paper* yang diterbitkan oleh *Federal Reserve Bank of Philadelphia* yang ditulis oleh Julapa Jagtiani & Catharine Lemieux (2017) berjudul *Fintech Lending: Financial Inclusion, Risk Pricing, And Alternative Information* membahas mengenai Landing Club salah satu *Fintech* dengan Skema P2P landing pinjamanpeminjam rata-rata lebih berisiko daripada peminjam konvensional yang diberi nilai FICO yang sama.
- b. Jurnal Ekaterina Kalmykova & Anna Ryabova tahun 2016 dengan judul *Fintech Market Development Perspectives*. Jurnal ini membahas tentang perkembangan *financial monetary* dan sistemasi penyaluran pembiayaan, tipe-tipe dari sistem *Fintech*, perspektif dan dampak serta kompetitor dari produk *Fintech* yang ada, kesulitan mengenai legalisasi dan regulasi yang diterapkan untuk fitur-fitur yang disediakan masing-masing produk *Fintech*.
- c. Jurnal Ekonomi & Bisnis Volume 20 No. 1, April 2017 oleh Imanuel Adhitya Wulanata Chrismastianto berjudul “Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia”. Tujuannya menganalisis secara lebih mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) implementasi teknologi finansial terhadap kualitas layanan perbankan Indonesia di era digital melalui studi literatur perbankan. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa eknologi finansial tersebut memiliki tingkat efektivitas yang baik untuk meningkatkan kualitas layanan perbankan di Indonesia,

sehingga pihak manajemen perbankan dapat mengimplementasikannya untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia, khususnya bagi masyarakat yang tinggal di daerah 3T (Terdepan, Terluar, dan Terpencil).

- d. Skripsi Ris Serly Agnesia Rosa (2017) berjudul Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta). Tujuannya menilai tingkat kesehatan BNI Syariah Cabang Kusumanegara dalam hal mengelolah pembiayaan macet. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa BNI Syariah Cabang Kusumanegara sehat, sebab dilihat dari pengelolaan resiko secara umum telah dilakukan dengan baik, sesuai dengan *Enterprise Risk Management* dan juga risk natural yakni sikap rasional dalam menghadapi resiko.

Berdasarkan literatur-literatur yang ada, posisi penelitian ini akan meneliti kekhasan manajemen risiko dari TekFin PT. IDS yang menggunakan skema *P2P Landing*. Saat ini, pembiayaan melalui skema ini mempunyai diklaim mempunyai pembiayaan macet 0%. Berbeda halnya dengan bank yang manajemen risikonya sudah mapan, namun masih terdapat pembiayaan macet yang relatif tinggi.

F. Landasan Teori

Landasan teori adalah bagian penting dari sebuah penelitian. Teori-teori yang akan digunakan akan membuat posisi penelitian menjadi kuat. Untuk itu akan diuraikan landasan teori pada penelitian ini, diantaranya:

1. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan sama halnya dengan pemberian kredit. Sebelum pembiayaan disalurkan lembaga keuangan yang ada perlu dilakukan beberapa analisis. Analisis ini digunakan untuk memperkuat keyakinan bahwa nasabah mampu memenuhi tanggung jawabnya sebagai debitur. Penilaian berdasarkan aspek dan kriteria yang tetap. Ukuran-ukuran yang sudah ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank maupun lembaga keuangan lainnya. Biasanya menggunakan analisis 5C untuk menilai nasabah yang menguntungkan. Berikut adalah penjelasan mengenai analisis 5C:

1) *Character*

Gambaran mengenai watak dan kepribadian dari debitur. Hal ini dianalisis oleh bank untuk mengetahui bahwa calon debitur mampu memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai jatuh tempo yang ditentukan.

2) *Capacity*

Kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Hal ini bisa dilihat dari kemampuannya dalam menjalankan bisnis yang dimiliki nasabah selama ini. Kemampuan nasabah dalam bidang bisnis biasanya dihubungkan dengan pendidikan dan pemahaman nasabah tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

3) *Capital*

Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur, maka hal tersebut akan membuat bank yakin tentang keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Analisis terhadap penggunaan modal dinilai efektif atau tidak dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang dimiliki nasabah. Dari laporan

keuangan tersebut bank akan mengukur kemampuan likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan profitabilitas perusahaan.

4) *Collateral*

Jaminan yang diberikan calon debitur kepada bank atas pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini merupakan sumber pembayaran kedua nasabah jika dia tidak mampu memenuhi kewajiban membayar pinjaman.

5) *Condition of Economy*

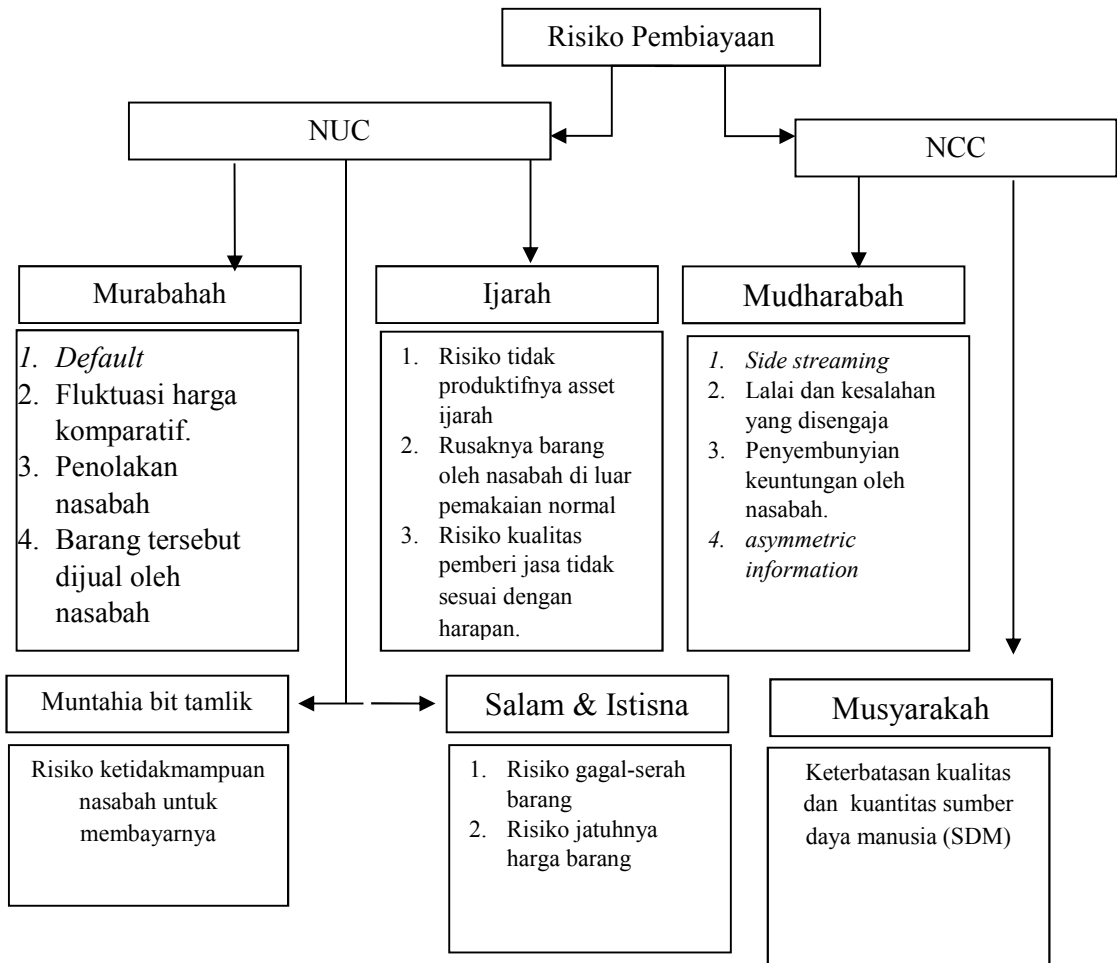
Bank perlu melakukan analisis terhadap kondisi ekonomi dan politik saat ini. Hal ini akan dikaitkan dengan keberlangsungan usaha calon debitur nantinya. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai dipilih dari bisnis yang memiliki prospek bagus dan memiliki kemungkinan kecil pembiayaan bermasalah.

Dapat disimpulkan bahwa semua prinsip di atas diterapkan pada seluruh nasabah untuk menganalisis kemampuan dari setiap nasabah (Know Your Customer) dalam mengembalikan pinjamannya. Selain itu ada faktor kuantitatif yang juga harus dinilai diantaranya: (1) Rating Perusahaan, (2) Model Scoring Pembiayaan, (3) *Risk Adjusted Return on Capital* (RAROC), (4) *Mortality Rate*.

2. Risiko Pembiayaan (Kredit)

Risiko adalah sebuah kemungkinan terjadinya akibat buruk (kerugian) yang tidak diinginkan atau tak terduga. Dalam menyalurkan pembiayaan juga terdapat beberapa risiko. Pertama, Risiko Pembiayaan Berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC) yakni suatu jenis kontrak transaksi dalam bisnis yang memiliki kepastian keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahannya. Yang

dimaksud dengan memiliki kepastian adalah masing-masing pihak yang terlibat dapat melakukan prediksi terhadap pembayaran maupun waktu pembayarannya. Dengan demikian sifat transaksinya *fixed* dan *predetermined* (tetap dan dapat ditentukan besarannya) (Sholahuddin, 2004: 132). Adapun yang termasuk dalam NCC adalah pembiayaan yang menggunakan skema murabahah, ijarah, muntahia bit tamlik, salam dan istishna'. Kedua, Risiko Pembiayaan Berbasis Natural Uncertainty Contracts (NUC) suatu kontrak transaksi dalam bisnis yang tidak memiliki kepastian atas keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahannya. Hal ini disebabkan karena transaksi ini sangat terkait dengan kondisi di masa yang akan datang, yang tidak dapat ditentukan. Dengan kata lain, transaksi ini tidak bersifat *fixed* dan *predetermined* (Sholahuddin, 2004: 135). Adapun yang termasuk dalam NCC adalah pembiayaan yang menggunakan skema mudharabah dan musyarakah. Berikut disajikan bagan risiko-risiko pembiayaan (Sholahuddin, 2004: 132-137).



Gambar 1.2: Risiko-Risiko Pembiayaan
sumber: diolah sendiri

3. Manajemen Risiko

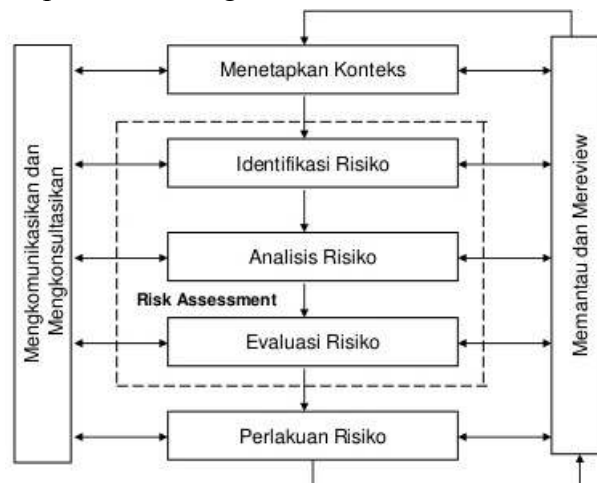
Manajemen adalah proses merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan kegiatan untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien dengan menggunakan sumber daya organisasi (Hanafi, 2014: 17). Manajemen menurut Mahmud Hanafi (2014) menginginkan tujuan tercapai dengan efektif dan efisien. Dua kata tersebut semakin penting sekarang ini. Dengan kata lain, prestasi manajer diukur dari efektivitas dan efisiensi pencapaian tujuan organisasi, tidak sekadar mencapai tujuan organisasi. Dua kata tersebut dipopulerkan oleh Peter Drucker, penulis manajemen paling laris. Menurut Drucker, efisiensi berarti mengerjakan sesuatu dengan benar (*doing things right*), sedangkan efektif adalah mengerjakan sesuatu yang benar (*doing the right things*).

Secara umum fungsi manajemen ada 4, yakni perencanaan yang meliputi penetapan tujuan organisasi atau perusahaan, pengorganisasian (*staffing*) yang meliputi mengkoordinasi sumber daya, tugas, dan otoritas antar anggota agar tujuan dapat tercapai, *leading* (pengarahan) meliputi kegiatan memberikan pengarahan (*directing*), memengaruhi orang lain (*influencing*), dan memotivasi orang tersebut untuk bekerja (*motivating*), terakhir ada pengendalian meliputi kontrol yang dilakukan agar tujuan organisasi sesuai dengan yang direncanakan (Hanafi, 2014: 111-115).

Begitu pula dalam mengelolah risiko, manajemen risiko menjadi elemen penting bagi pencapaian tujuan organisasi/perusahaan. Manajemen risiko dapat dijadikan sebagai landasan untuk menentukan dan melaksanakan tindakan atau langkah yang tepat. Manajemen risiko dalam mengelolah pembiayaan menjadi amat penting.

Menurut James A.F Stoner, manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen juga merupakan suatu ilmu pengetahuan ataupun seni. Seni adalah suatu pengetahuan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, seni adalah kecakapan yang diperoleh dari pengalaman, pengamatan, dan pelajaran, serta kemampuan untuk menggunakan pengetahuan manajemen (Umam, 2013: 41).

Berikut disajikan proses manajemen risiko yang harus dilakukan dalam aktivitas perusahaan/organisasi.



Gambar 1.3: Proses Manajemen Risiko

sumber: Manajemen Risiko Bank Islam (2013: 61)

Dari gambar 1.3 di atas dapat dijelaskan manajemen risiko diawali oleh **Penentuan Konteks**. Pada tahap ini, semua hal terkait dengan rincian manajemen diperjelas dan didefinisikan. Tahap penentuan konteks tersebut bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh atas parameter dasar, ruang lingkup dan kerangka kerja manajemen risiko,

mengidentifikasi lingkungan penerapan manajemen risiko, mengetahui dan menetapkan para pemangku kepentingan utama dan menetapkan kriteria untuk menganalisis dan mengevaluasi risiko (Wayudi dkk, 2013: 61). Kemudian ada proses **identifikasi risiko**, adalah rangkaian proses pengenalan yang seksama atas risiko dan komponen risiko yang melekat pada suatu aktivitas atau transaksi yang diarahkan kepada proses pengukuran dan pengelolaan risiko yang tepat. Identifikasi risiko adalah pondasi dimana tahapan lainnya dalam proses manajemen risiko dibangun.

Setelah mengidentifikasi risiko lalu kemudian **pengukuran risiko**, adalah rangkaian proses yang dilakukan dengan tujuan untuk memahami signifikansi dari akibat yang ditimbulkan suatu risiko, baik secara individual maupun portofolio, terhadap tingkat kesehatan dan kelangsungan usaha. Pemahaman yang akurat tentang signifikansi tersebut akan menjadi dasar bagi pengelolaan risiko yang terarah dan berhasil guna. Setelah diukur kemudian mengelolanya.

Pengelolaan risiko, pada dasarnya adalah rangkaian proses yang dilakukan untuk meminimalisasi tingkat risiko yang dihadapi sampai pada batas yang dapat diterima. Secara kuantitatif untuk meminimalisasi risiko ini dilakukan dengan menerapkan langkah-langkah yang diarahkan pada turunnya hasil ukur yang diperoleh dari proses pengukuran risiko. Setelah dikelola maka manajemen kemudian **mengevaluasi risiko** dengan mengambil keputusan dasar dari hasil pengelolaan risiko tentang perlunya perlakuan dan prioritas terhadap risiko.

Lalu langkah selanjutnya adalah **perlakuan terhadap risiko** meliputi identifikasi opsi-opsi untuk memperlakukan risiko, menilai opsi

tersebut, persiapan dan implementasi rencana perlakuannya¹⁴. Ada beberapa opsi yang dapat diambil dalam memperlakukan risiko:

- a. Menghindari risiko dengan tidak memulai atau melanjutkan aktivitas yang memungkinkan timbulnya risiko.
- b. Mengurangi kemungkinan terjadinya peristiwa.
- c. Mengurangi akibat.
- d. Memindahkan risiko ke pihak lain.
- e. Menahan risiko.

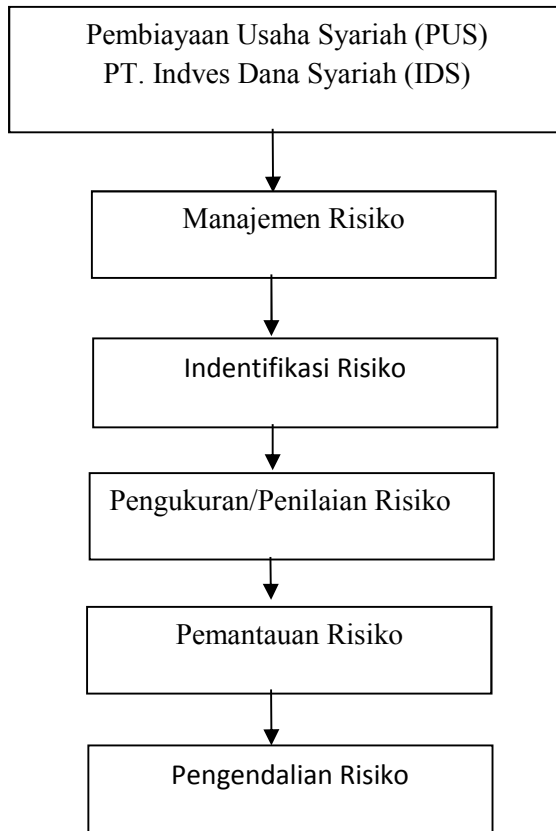
Selain itu, proses-proses ini membutuhkan **pemantauan dan pengendalian** sekaligus dapat memonitor keefektifan setiap langkah proses manajemen risiko. Memeriksa kembali proses yang sedang berjalan sangat penting untuk menjamin rencana manajemen tetap relevan. Tak juga boleh dilupakan **komunikasi dan konsultasi**. Ini dapat dilakukan dengan stakeholder dan pengambil keputusan.

G. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir pada dasarnya merupakan garis besar atau ringkasan berbagai konsep, teori dan literatur yang digunakan oleh peneliti. Dengan menggunakan beberapa teori yang berhubungan dengan manajemen risiko pembiayaan untuk mengukur tingkat risiko telah dan akan dihadapi oleh perusahaan TekFin skema P2P *Landing*. Agar tetap efektif dan efisien PT. IDS sangat perlu memaksimalkan manajemen risiko

¹⁴Yodhia (2011), *Tahapan dalam Identifikasi Risiko dan Mitigasi Risiko* (30/10/2011), dapat diakses di <http://rajapresentasi.com/2011/10/tahapan-dalam-identifikasi-risiko-dan-mitigasi-risiko/> . diakses tanggal 06/07/2018.

guna menjaga keberlangsungan aktivitas perusahaan, terlebih PT. IDS beroperasi pada kegiatan pembiayaan.



Gambar 1.4: Kerangka Berpikir

Sumber: diolah sendiri

H. Metode Penelitian

1. Jenis & Pendekatan

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (field research) menggunakan dua pendekatan yakni (1) kualitatif deskriptif yang akan menjelaskan atau mengungkapkan kejadian atau fakta, kondisi, fenomena, variabel, dan keadaan yang terjadi ketika penelitian ini berlangsung. Pendekatan ini akan memberikan gambaran tentang PT. IDS dalam menjalankan program PUS dan (2) studi kasus merupakan salah satu dari

lima pendekatan penelitian kualitatif dengan menelaah sebuah "kasus" tertentu dalam konteks atau *setting* kehidupan nyata kontemporer (Creswell, 2015: 57). Pendekatan ini akan mengerucutkan masalah yang dihadapi oleh PT. IDS dalam menyalurkan PUS.

2. Subjek Penelitian

Pemilihan informan dapat dipilih didasarkan bahwa “sampel harus menghasilkan deskripsi yang dapat dipercaya/penjelasan (dalam arti yang berlaku untuk kehidupan nyata). Salah satu aspek dari validitas penelitian kualitatif berkaitan dengan apakah ia menyediakan benar-benar meyakinkan penelitian dan penjelasan tentang apa yang diamati. Salah satu cara yang digunakan adalah memilih informan dengan *Purposive Sampling*. Untuk itu subjek penelitian ini berjumlah 2 (dua) orang yang dianggap dapat memberikan banyak informasi dan mendalam tentang apa yang akan diteliti: (1) Komisaris PT. IDS Safri Halding. Sebagai seorang komisaris tentu mengetahui seluk beluk PT. IDS yang berdiri sejak 3 tahun lalu, juga sebagai bahan pertimbangan bahwa Safri Halding tergabung dalam struktur organisasi *FinTech* Syariah di Indonesia. (2) COO, Dikri Payren, kesehariannya bergelut dengan manajemen risiko perusahaan PT. IDS, dan memiliki pengalaman yang cukup dalam memitigasi risiko-risiko pembiayaan di berbagai lembaga keuangan formal.

3. Jenis Data:

- a. Data Primer diperoleh dari wawancara mendalam dengan para informan PT. IDS
- b. Data Sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen PT. IDS baik informasi pada laman *website* yang berkaitan dengan pembahasan, literatur, serta referensi yang terkait langsung dengan

objek penelitian. Selain itu juga literatur-literatur artikel yang mendukung argumen-argumen penelitian ini.

4. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif instrumen

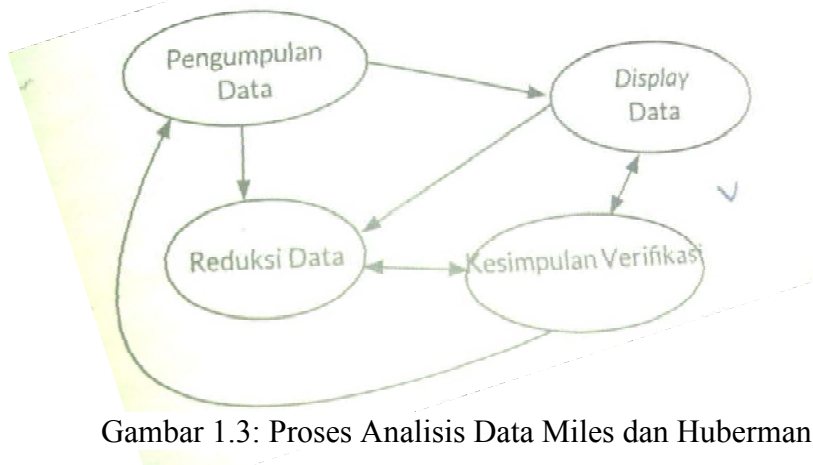
penelitian adalah peneliti. Keberhasilan dalam pengumpulan data banyak ditentukan oleh kemampuan peneliti menghayati situasi sosial yang dijadikan fokus penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang paling pokok adalah pengamatan (observasi) dan wawancara mendalam atau *in-depth interview*, dengan menggunakan alat perekam (tape recorder) dan mencatat setiap hal yang dianggap penting.

Lalu, peneliti juga menggunakan observasi *participant observer*. Dalam hal ini peneliti berperan ganda, selain meneliti juga mencoba menggunakan TekFin PT. IDS, mendaftarkan akun melalui identitas diri pribadi, dan memilih jenis investasi yang ditawarkan di platform PT. IDS. Namun karena keterbatasan dana dan juga manajemen PT. IDS yang masih mengevaluasi manajemennya, sehingga operasionalnya belum berjalan seperti biasanya.

Terkahir peneliti menggunakan data dokumentasi. Data dokumentasi diperlukan guna memperkuat validitas dan kredibilitas dari penelitian yang dilakukan. Adapun data dokumentasi yang dikumpulkan adalah foto pelaksanaan wawancara, identitas informan (CV), pedoman wawancara, transkrip wawancara, rekaman hasil wawancara, dan dokumen-dokumen pendukung lainnya seperti artikel-artikel yang membahas tentang manajemen risiko TekFin.

5. Metode Analisis Data

Peneliti mengutip model Miles dan Huberman (1984: 21-23) dalam menganalisis data yang telah dikumpulkan. Ada 3 cara menganalisis datanya yakni reduksi data, data display (Display Data), dan kesimpulan/verifikasi. Dapat dilihat dari gambar berikut.



Gambar 1.3: Proses Analisis Data Miles dan Huberman

Sumber: Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Gabungan
(2015: 408)

I. Sistematika Pembahasan

Bab I: PENDAHULUAN

Bab ini akan menjelaskan latar belakang mengapa penelitian ini dilakukan, dijelaskan mengapa penelitian ini dilaksanakan dan perbedaannya dengan penelitian yang telah ada. Selain itu, isi dari bab adalah telaah pustaka, kerangka berpikir, dan metode penelitian.

Bab II: TEKNOLOGI FINANSIAL (TEKFIN) DI INDONESIA

Bab ini akan menjelaskan awal mula munculnya TekFin di dunia, lalu ke Indonesia, tantangan apa saja yang dihadapi serta prospek Tekfin Syariah.

Bab III: PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH (PUS) PT. IDS

Bab ini akan menjelaskan penerapan pembiayaan PT. IDS, produk-produk yang disalurkan. Selain itu akan ada selang pandang PT. IDS

Bab IV: MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PT. IDS

Pada bab ini akan dijelaskan penerapan teori manajemen risiko di PT. IDS. Bagaimana prosesnya, pemantauannya, mengenali risiko yang ada sampai pada bagaimana menyikapi risiko yang ada. Juga dijelaskan potensi-potensi risiko yang ada pada bisnis TekFin.

Bab V: KESIMPULAN, SARAN & KEKURANGAN PENELITIAN.

Pada bab adalah akhir dari tesis ini berisi kesimpulan dari apa yang diteliti dan menggambarkan secara ringkas sehingga mudah untuk dipahami. Saran dan keterbatasan penelitian juga akan menjadi bagian dari bab ini.

BAB II

TEKNOLOGI FINANSIAL (TEKFIN) DI INDONESIA

Perkembangan TekFin yang kini menjamur tidak dapat dilepaskan dari latar belakang sejarahnya. Untuk itu, penting mengetahui sejarah awal munculnya TekFin. Dimulai dari perkembangannya di dunia global secara umum yang kemudian berinovasi ke negara-negara berkembang seperti Indonesia.

A. Sejarah TekFin

Istilah "fin-tech" adalah istilah yang relatif baru terdengar, ia adalah penggabungan layanan keuangan dan teknologi yang terbentuk dari solusi inovatif. Seperti dicatat New York Times, sebagian besar infrastruktur teknologi keuangan diciptakan mulai tahun 1950 hingga 1970, diawali dengan diperkenalkannya kartu kredit modern oleh *Diners Club* pada tahun 1950. Pada tahun 1960-an, Anjungan Tunai Mandiri (ATM) diperkenalkan, namun itu tidak benar-benar menggantikan peran teller di setiap bank hingga tahun 1970-an. Kemudian pada tahun 1998 bank mulai memperkenalkan perbankan yang berbasis online kepada para nasabah mereka. Dengan munculnya teknologi Internet, teknologi keuangan mulai memperbaiki banyak infrastruktur teknologi keuangan dengan manajemen risiko yang lebih canggih, pemrosesan perdagangan, manajemen kas dan alat analisis data yang digunakan oleh lembaga keuangan yang sebagian besar tidak diketahui oleh masyarakat umum¹⁵.

¹⁵Jees Harris (2016), *COLUMN: The history of fin-tech* (27/06/2016) dapat diakses di <https://www.banklesstimes.com/2016/06/27/the-history-of-TekFin/> . tanggal akses 28/06/2018. Pukul. 13.47 WIB.

PayPal adalah salah satu perusahaan TekFin pertama yang mulai mengubah cara mengelolah uang melalui pembayaran. Lalu ada eBay yang merupakan situs web pemberdayaan e-commerce pertama yang memungkinkan konsumen menciptakan pasar dan menetapkan harga barang-barang lelang. Begitu cepatnya informasi teknologi berkembang hingga pertukaran uang antara konsumen lebih banyak melalui smartphone, perubahan dinamis konsumen ke produsen, robot-robot penasehat menggunakan program algoritma yang dapat memberikan saran investasi sesuai dengan portofolio investasi, tentu dengan biaya murah, pemberi pinjaman *online* mulai tumbuh dan menawarkan pembiayaan (kredit) kepada nasabah yang unbanked. situs dana urangan (crowdfunding) membuka saluran pembiayaan bagi para pengusaha baru. Hal ini kemudian telah menciptakan inovasi yang tak berhenti¹⁶.

Tahun 2004 muncullah institusi bernama Zopa yang menjalankan jasa peminjaman uang. Perkembangan TekFin di Inggris juga telah mengalami perkembangan yang luar biasa, hingga Inggris disebut sebagai “*The Capital of TekFin*”, sebab inovasi dan investasinya yang amat dinamis. Selain itu, ada 4 (empat) faktor mengapa Inggris mengalami hal demikian, (1) pengembangan infratraktur yang intens, (2) regulasi tata kelolah pada literasinya, (3) sistem variable pajak, (4) dukungan investasi dari pemerintah (Kalmykova & Anna, 2016: 1).

¹⁶Jees Harris. (2016), *COLUMN: The history of fin-tech* (27/06/2016) dapat diakses di <https://www.banklesstimes.com/2016/06/27/the-history-of-TekFin/> . tanggal akses 28/06/2018. Pukul. 13.47 WIB.

Dalam perspektif sejarah, konsep inti dari pengembangan TekFin sebenarnya tidak bisa dilepaskan dari aplikasi konsep *peer-to-peer* (P2P) yang digunakan oleh Napster pada tahun 1999 untuk *music sharing*¹⁷.

B. Ruang Lingkup TekFin

1. Definisi TekFin

TekFin berasal dari istilah *financial technology* atau teknologi finansial. Menurut *The National Digital Research Centre* (NDRC), TekFin (TekFin) merupakan suatu inovasi pada sektor finansial. Tentunya, inovasi finansial ini mendapat sentuhan teknologi modern. Keberadaan *TekFin* diharapkan dapat mendatangkan proses transaksi keuangan yang lebih praktis dan aman. Proses transaksi keuangan ini meliputi proses pembayaran, proses peminjaman uang, transfer, ataupun jual beli saham (Pratiwi, 2017: 5)

The Oxford Dictionary memberikan definisinya yakni *Computer programs and other technology used to support or enable banking and financial services*. Senada dengan wikipedia yang menyatakan bahwa TekFin *is a line of business based on using software to provide financial services. Financial technology companies are generally startups founded with the purpose of disrupting incumbent financial systems and corporations that rely less on software*. Dan yang terakhir dari *TekFin Weekly* yaitu *a business that aims at providing financial services by*

¹⁷ Bambang Pratama. (2016). *Mengenal Lebih Dekat “Financial Technology* (Mei 2016), dapat diakses di <http://business-law.binus.ac.id/2016/05/31/mengenal-lebih-dekat-financial-technology/>. tanggal akses 28/06/2018.

*making use of software and modern technology*¹⁸. Pada intinya TekFin menggunakan perkembangan teknologi sebagai sebuah cara mengelolah keuangan secara efektif dan efisien.

2. Manfaat TekFin

a) Kemudahan pelayanan finansial

Berkat kehadiran TekFin, proses transaksi keuangan menjadi lebih mudah. Nasabah juga mendapatkan pelayanan finansial meliputi proses pembayaran, pinjaman uang, transfer, ataupun jual beli saham dengan cara mudah dan aman. Nasabah bisa mengakses pelayanan finansial melalui teknologi seperti ponsel pintar maupun laptop, sehingga tidak perlu datang langsung ke bank untuk mendapatkan pinjaman demi memenuhi berbagai kebutuhan. Kehadiran teknologi dalam urusan finansial seperti ini jelas membantu masyarakat dalam memaksimalkan layanan finansial. Masyarakat yang memerlukan produk finansial tertentu, cukup mengajukan melalui *online*. Kemudahan pelayanan finansial ini tercermin dari proses kerja yang tergolong cepat serta minimnya kebutuhan dokumen untuk mendapatkan produk finansial terkait.

b) Melengkapi rantai transaksi keuangan

Efek TekFin bagi perekonomian Indonesia salah satunya adalah melengkapi rantai transaksi keuangan. Faktor kelahiran TekFin ini pun karena ada tuntutan zaman dan pasar ekonomi. Melalui TekFin segala transaksi keuangan seperti proses pembayaran, pembiayaan, jual beli dan transfer semakin praktis dan aman. Pun,

¹⁸Nofie Imam (November, 2016), Financial Technology dan Lembaga Keuangan. Makalah ini disampaikan pada Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri di Hotel Grand Aston Yogyakarta, 22 November 2016.

semuanya bisa diakses hanya melalui *smartphone* atau *tablet*. Peranan TekFin bukan sebagai pengganti bagi bank konvensional, melainkan sebagai pelengkap rantai transaksi keuangan. Hadirnya TekFin memperkuat ekosistem keuangan di Indonesia karena bisa meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk-produk finansial. Hal ini menjadi kesempatan emas dalam menjangkau masyarakat yang selama ini belum terjangkau oleh berbagai layanan keuangan.

c) Meningkatkan taraf hidup

Selama ini hanya kalangan masyarakat menengah ke atas saja yang mumpuni menikmati layanan finansial. Bagi MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah), mengajukan kartu kredit atau KTA bunga rendah saja sepertinya sulit. Hal ini dipengaruhi oleh peraturan Bank Indonesia yang mewajibkan masyarakat harus memiliki kartu kredit terlebih dahulu untuk mendapatkan kartu kredit atau pinjaman. Pernyataan tersebut perlahan sirna karena TekFin memudahkan MBR untuk mendapatkan pinjaman dana tunai hingga pembayaran dengan cara mudah, sehingga dengan adanya TekFin dapat mempercepat terwujudnya inklusi keuangan seluruh masyarakat Indonesia, bahkan MBR sekalipun. Hal ini sekaligus meningkatkan taraf hidup serta kesejahteraan MBR. Mereka bisa memperoleh pinjaman dengan bunga rendah untuk memenuhi berbagai kebutuhannya. Pada akhirnya, TekFin turut mendorong perekonomian Indonesia dengan mengentaskan kemiskinan.

d) Melawan lintah darat

Keberadaan lintah darat atau rentenir tentu meresahkan nasabah yang ingin mengajukan produk finansial. Pasalnya, bagi masyarakat dengan penghasilan pas-pasan yang kurang

memenuhi syarat untuk mengajukan pinjaman di bank, mereka kerap meminjam pada lintah darat atau rentenir dengan bunga tinggi. Ketika muncul TekFin, hal-hal seperti itu dapat terhindari (Ummi, 2016: 17-20).

C. Perkembangan TekFin di Indonesia

Di Indonesia, TekFin merupakan suatu hal terpopuler kedua setelah *e-commerce*. Menurut prediksi Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara, jika *startup-startup* TekFin tersebut menjadi semakin mapan di masa depan, mereka yang akan turut merasakan keuntungan dari transaksi *e-commerce* yang nilainya akan mencapai US\$135 miliar pada 2020 (Hartono, 2017: 1).

PricewaterhouseCoopers (PwC) *Indonesia Financial and Services Industry Leader* David, mencatat bahwa transaksi keuangan melalui kantor cabang terus menyusut, berdasar survei tahun 2015, sebanyak 75 % bankir yang menjadi responden menyatakan lebih dari separuh transaksi keuangan di banknya terjadi melalui kantor cabang dan di 2017 transaksi tersebut hanya 45%¹⁹.

Lebih lanjut, kini sebanyak 135 perusahaan startup TekFin telah terdaftar di OJK dan diprediksi akan naik seiring dengan perkembangan dan iklim industri yang mendukung. Indonesia telah memiliki beberapa modal dasar untuk itu, seperti (1) Populasi tertinggi di Asia Tenggara, dengan pertumbuhan ekonomi tercepat, (2) Banyak usaha rintisan (startups) dan perusahaan besar yang terjun ke pasar, (3) Perekonomian Indonesia mewakili 40% GDP ASEAN, satu-satunya anggota G20 dari ASEAN dan (4) Tingginya pengguna Internet, media sosial, dan smart phone; seiring dengan tumbuhnya kelas menengah

¹⁹ Majalah ICT. (2017). *Menanti Kejayaan TekFin*, Edisi No. 54 Maret 2017.



Sumber: We Are Social (2016)

Secara regulasi pun sudah diatur, namun menurut survei yang termuat dalam majalah ICT “Menanti Kejayaan TekFin” terungkap bahwa 61 % *startup* TekFin Indonesia menganggap regulasi Indonesia masih belum jelas dan lambatberadaptasi terhadap perkembangan TekFin. Survei TekFin Indonesia 2016 ini dilakukan pada Juni-Agustus 2016 yang melibatkan 70 perusahaan TekFin Indonesia.

Presiden Joko widodo juga telah memerintahkan Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati untuk melakukan langkah-langkah percepatan untuk memperluas jangkauan pelayanan perbankan dan lembaga keuangan formal dengan memperhatikan karakteristik geografs Indonesia sebagai negara kepulauan. Presiden juga telah membuat berbagai terobosan untuk meningkatkan kapasitas masyarakat, khususnya yang sebelumnya dikategorikan tidak layak menjadi layak, dari yang *unbankable* menjadi *bankable* dalam memperoleh layanan keuangan.

Manfaat atau kemampuan teknologi digital perlu juga dilihat sebagai sebuah kesempatan emas, terutama untuk menjangkau masyarakat yang selama ini belum terjangkau oleh jasa layanan keuangan formal. Presiden

Jokowi juga telah mengeluarkan peraturan yang mendukung keuangan inklusif, seperti peningkatan akses layanan jasa keuangan, terutama bagi UMKM serta perlindungan konsumen yang menjamin jaminan rasa aman.

Masih dengan sumber yang sama, penasihat untuk industri jasa keuangan Deloitte Consulting Erik Koenen mengemukakan, dari sisi regulasi ditemukan bahwa 61 % responden menganggap adaptasi regulasi di Indonesia terhadap perkembangan TekFin tergolong lambat dan berada di area abu-abu. Setidaknya, ada lima area dalam TekFin yang dirasa responden memiliki kebutuhan paling tinggi untuk kejelasan regulasi. Lima area tersebut adalah *Payment Gateway* (60%), *e-money/e-wallet* (58%), mekanisme *Know Your Client* atau KYC (57%), *P2P lending* (57%) dan *digital signature* (54%).

Sementara dari sisi kolaborasi ditemukan bahwa 100% responden setuju kolaborasi merupakan poin penting dalam pengembangan bisnis TekFin, baik itu dengan pemerintah dan institusi finansial atau dengan pelaku TekFin lainnya. Ada 38% responden yang percaya bahwa peningkatan penerapan *best practice* adalah manfaat terbesar kolaborasi dan 25% lainnya percaya kolaborasi bisa meningkatkan kemampuan mereka dalam memanfaatkan data pasar.

Masalah kekurangan talenta juga tidak lepas dari sektor TekFin, terutama kepada keahlian spesifik di bidang TekFin itu sendiri. Erik menyampaikan ada banyak *engineer* dan *developer* di Indonesia, seharusnya tidak ada kekurangan bakat dari sudut pandang ini. Namun, menurutnya saat ini tidak ada banyak *engineer* atau *sales person* di Indonesia yang memahami teknologi di balik jasa keuangan.

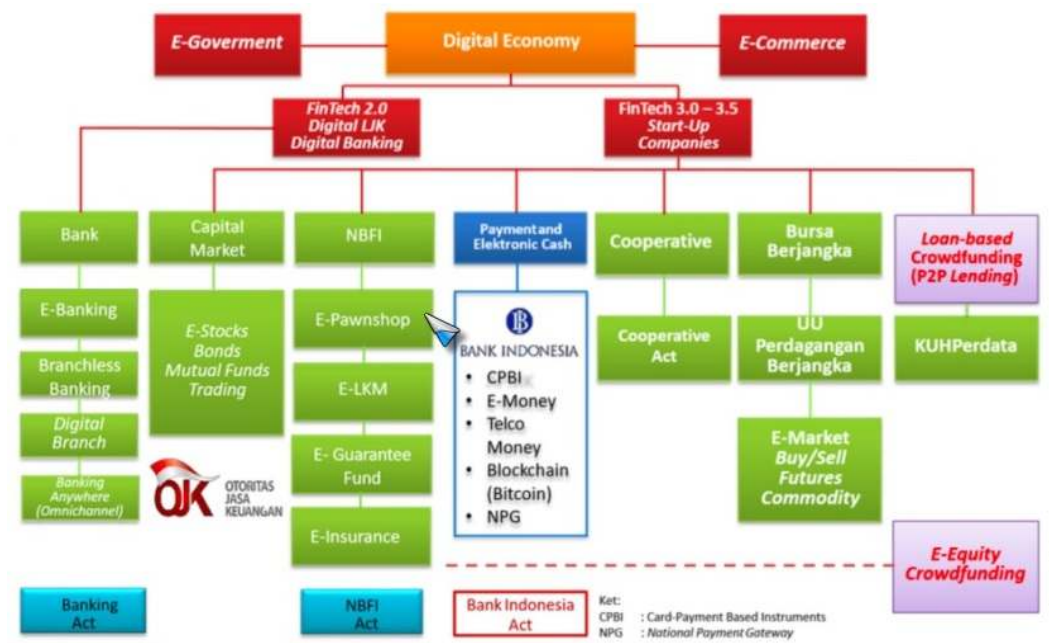
Berdasarkan hasil survei ditemukan bahwa untuk perusahaan TekFin yang berusia 0-2 tahun talenta di bidang data and *analytics* adalah

permintaan tertinggi (83%). Perusahaan berusia 3 tahun butuh talenta di bidang *back end programming* (67%). Sedangkan perusahaan dengan usia 4 tahun ke atas kebutuhan talenta yang memahami *risk management* adalah yang paling dicari (90%).

Survei juga menemukan bahwa perusahaan TekFin Indonesia hingga saat ini kesulitan untuk memajukan inklusi keuangan karena rendahnya tingkat pendidikan keuangan. 36 % reponden percaya bahwa *collaborative training and communications effort* adalah cara terbaik untuk meningkatkan *financial literacy* dari konsumen yang dibidik.

Seiring dengan perkembangan TekFin di Indonesia akan mendukung pencapaian tiga sasaran *master plan* sektor jasa keuangan Jasa Keuangan Indonesia 2015-2019 yakni (1) Kontributif, dengan mengotimalkan Peran SJK dalam mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi nasional, (2) Stabil, Menjaga stabilitas sistem keuangan sebagai landasan bagi pembangunan yang berkelanjutan, (3) Inklusif, membuka akses keuangan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan kalangan masyarakat. Selain itu, peran Tekfin di Indonesia, yakni (1) Mendorong pemerataan tingkat kesejahteraan penduduk, (2) Mendorong kemampuan ekspor UMKM yang saat ini masih rendah, (3) Meningkatkan Inklusi keuangan nasional, (4) Membantu pemenuhan kebutuhan pembiayaan dalam negeri yang masih sangat besar, (5) Mendorong distribusi pembiayaan Nasional masih belum merata di 17.000 pulau²⁰.

²⁰Muliaman D. Hadad (2017, Juni) Financial Technology (TekFin) di Indonesia. Makalah dipresentasikan pada Kuliah Umum tentang TekFin – IBS di Jakarta.



Gambar 2.2: Visi Ekonomi Digital Indonesia

Sumber: Bank Indonesia & Otoritas Jasa Keuangan

Ada beberapa alasan mengapa Tekfin begitu cepat populer di Indonesia sebagaimana dikutip dari lama Modalku.com²¹ diantaranya:

1. Generasi muda yang lahir dengan Internet dan mulai dewasa menginginkan solusi cepat bagi permasalahan mereka. TekFin memudahkan persoalan mereka. Proses *online* biasanya lebih simpel dan lebih cepat. Anggota generasi Y juga aktif menyelesaikan masalah mereka sendiri. Bila tidak ada solusi, mereka akan membangun usaha *start-up* dengan niat memberi solusi bagi masyarakat.
2. Meluasnya penggunaan Internet dan *smartphone*, sehingga ada kebutuhan untuk melakukan transaksi keuangan secara *online*.

²¹ Modalku.com (2017), Perkembangan TekFin di Indonesia (22/07/2017). Dapat diakses di <http://blog.modalku.co.id/2017/06/22/perkembangan-TekFin-di-indonesia/>. tanggal akses 28/06/2018. Pukul 22.51 WIB.

3. Pelaku TekFin Indonesia melihat cerita sukses bisnis berbasis teknologi digital seperti Gojek dan Uber. Mereka merasa terinspirasi membangun usaha digital di bidang keuangan. Bila orang lain bisa melakukannya, mengapa mereka tidak?
4. Usaha TekFin dianggap lebih fleksibel dibandingkan bisnis konvensional yang memiliki imej lebih kaku.
5. Penggunaan teknologi, *software*, dan *Big Data* oleh TekFin. Usaha TekFin juga menggunakan data dari sosial media. Aktivitas social media, misalnya, dapat dijadikan bagian dari analisis risiko.

D. Tipe-tipe TekFin di Indonesia

Pada laman situs *finansialku.com* memuat tipe-tipe Tekfin menurut Bank Indonesia²². beberapa diantaranya:

1. *Crowdfunding* dan *Peer to Peer (P2P) Lending*

Klasifikasi pertama ini merupakan *marketplace* yang menjadi sarana pertemuan pencari modal dan investor di bidang pinjaman. Dengan adanya portal pinjaman yang mudah diakses kapan saja dan dimana saja, TekFin bisa menjangkau peminjam dan investor di seluruh Indonesia. *Crowdfunding* dan *Peer to Peer (P2P) Lending* adalah konsep finansial yang menggunakan bantuan teknologi informasi untuk menghadirkan layanan pinjam meminjam uang dengan mudah, dimana penyedia hanya menyediakan sarana yang memungkinkan pendana dan peminjam untuk melakukan proses pinjam meminjam secara *online*. Disebut *Peer to Peer* (P2P) karena sarana pinjam meminjam uang ini disediakan bagi

²²Fransiska Ardela T.(2017). *Bank Indonesia, Financial Technology, TekFin, Klasifikasi TekFin Menurut Bank Indonesia*. dapat diakses di <https://www.finansialku.com/klasifikasi-TekFin-menurut-bank-indonesia/> (17/10/2017). Tanggal akses 28/06/2017. Pukul. 21.40 WIB.

sesama pengguna awam. Terdapat tiga macam transaksi yang dipakai di *platform peer lending*:

1) *Marketplace*

Di model *marketplace*, peminjam dan pendana bebas memilih suku bunga. Pinjaman dibuka untuk proses lelang selama beberapa hari dan peminjam menentukan suku bunga indikatif. Pendana bebas untuk memasukkan tawaran dengan suku bunga dan jumlah tertentu. Pada akhir lelang, sistem akan mengambil total jumlah yang diinginkan oleh peminjam dengan prioritas bagi tawaran-tawaran yang terbaik. Sisa tawaran lainnya dikembalikan ke pendana.

Suku bunga yang dibayarkan oleh peminjam adalah rata-rata dari total tawaran yang diterima. Model ini biasanya juga memberikan peminjam hak untuk menutup lelang lebih awal apabila sudah terkumpul dana yang cukup. Syaratnya adalah ia menyanggupi rata-rata suku bunga dari tawaran yang sudah masuk, yang seringkali lebih tinggi dari bunga indikatif di awal.

2) Bunga Tetap

Pada model ini *Platform* menentukan suku bunga untuk setiap pinjaman berdasarkan tingkat risiko. Pendana bebas untuk membeli nominal pecahan dari pinjaman sampai terkumpul dana yang diminta. Model ini mengasumsi bahwa *Platform* memiliki kemampuan yang lebih baik dari pendana untuk menganalisa risiko pembiayaan peminjam. Karena bunga sudah ditentukan, pinjaman bias selesai proses pengumpulan dana lebih cepat dari model *Marketplace*.

3) Pengelola Dana

Dalam model ini para pendana memberikan *Platform* kuasa untuk mengelola dana miliknya, yang dikelola sebagai satu

kesatuan. *Platform* kemudian menentukan pinjaman yang layak mendapatkan pendanaan dan suku bunga-nya. Di Indonesia model ini hanya bisa dilaksanakan oleh *Platform* yang memiliki ijin Perusahaan Manajer Investasi dari OJK. Keuntungan dari model ini adalah pendanaan bisa diselesaikan lebih cepat dan para pendana tidak perlu repot mengatur alokasi dana mereka. Perusahaan pertama di dunia yang menawarkan *peer lending* adalah Zopa di Inggris pada tahun 2005.

Dengan demikian jelas bahwa disini TekFin membantu menjangkau masyarakat yang belum terjangkau oleh produk pinjaman dari bank. Oleh karena itulah, ini bisa disebut sebagai solusi dari permasalahan keuangan konvensional. Adapun contoh perusahaan TekFin dalam bidang ini antara lain adalah:

a) **Pinjam.co**

Dilansir dari situs resminya, Pinjam.co merupakan perusahaan teknologi yang menyediakan jasa layanan keuangan dengan mengembangkan *platform* digital untuk membantu pelanggan dalam mengatasi kebutuhan dana cepat mereka. Terbentuk pada Desember 2014, dan mulai beroperasi pada 14 April 2015 untuk area Jabodetabek. Setelah beroperasi selama 8 bulan dan mendapat tanggapan yang baik dari para pelanggan, Pinjam Indonesia secara resmi diluncurkan kepada publik pada 15 Desember 2015. Pinjam.co menyediakan berbagai produk perbankan misalnya gadai dan kredit.

b) Kredivo

Kredivo adalah sebuah perusahaan pembiayaan yang tercatat di Bursa Efek Jakarta dan diawasi oleh OJK. Menawarkan layanan kredit dana cepat untuk kebutuhan belanja *online* tanpa kartu kredit. Cicilan tersedia dalam periode 20 hari hingga 1 tahun dan tersedia di 100 lebih *merchant*.

2. Market Aggregator

Market aggregator merupakan portal yang mengumpulkan dan mengoleksi data finansial untuk disajikan kepada pengguna. Berbagai data finansial tersebut dapat kita bandingkan untuk memilih produk keuangan terbaik. Sebagai contoh, saat kita ingin mencari produk Kredit Tanpa Agunan (KTA), kita bisa membandingkan beberapa produk KTA untuk melihat kelebihan dan kekurangannya. Dengan memanfaatkan jasa pembandingan produk keuangan ini, kita bisa mengambil keputusan finansial dengan lebih baik. beberapa contoh situs yang mengutamakan jasa pembandingan produk keuangan ini antara lain adalah:

a) CekAja

Berdiri sejak 2013, CekAja merupakan sebuah portal keuangan yang memudahkan masyarakat untuk mengakses informasi yang dibutuhkan dalam mengambil keputusan finansial. Dengan mengusung prinsip kesederhanaan, keamanan, dan akurasi, TekFin Indonesia yang satu ini menawarkan jasa pembandingan produk keuangan seperti contohnya investasi, asuransi, serta produk pinjaman (kredit). CekAja tidak mengenakan biaya alias gratis bagi konsumennya. Misalnya saja jasa konsultasi gratis via *live chat* atau *call centre*.

b) Cermati

Perusahaan TekFin Indonesia yang menyediakan teknologi finansial di Indonesia berupa informasi lengkap dari produk perbankan yang dapat langsung dibandingkan. Misalnya saja, kita bisa membandingkan beberapa produk kredit, deposito, hingga produk tabungan. Dengan visinya yaitu menggunakan teknologi untuk menyediakan informasi keuangan yang dapat digunakan oleh siapa saja, perusahaan ini menjadi pilihan bagi kita yang ingin mengambil keputusan keuangan yang bijak.

3. *Risk and Investment Management*

Risk and Investment Management adalah perencana keuangan dalam bentuk digital. Dengan kata lain, kita akan dibantu untuk mengetahui kondisi keuangan kita serta melakukan perencanaan keuangan secara mudah dan cepat. Disini kita tidak perlu lagi menghubungi perencana keuangan, namun hanya perlu membuka aplikasi di *smartphone* kita dan mengisi data-data terkait untuk mengetahui rencana keuangan yang tepat sesuai kebutuhan kita. Beberapa contoh perusahaan TekFin yang bergerak dalam bidang *risk and investment management* adalah

a) Jojonomic

Ditemukan oleh Indrasto Budisantoso pada tahun 2015, Jojonomic telah menjadi salah satu penyedia aplikasi pengaturan keuangan pribadi ternama. Aplikasi yang *user-friendly* memungkinkan penggunanya untuk mengatur keuangan

dengan mudah, yaitu dengan mencatat pengeluaran dan pemasukannya secara praktis.

b) **Finansialku**

Tentunya jika membahas perusahaan TekFin di Indonesia, Finansialku juga termasuk di dalamnya. Finansialku sendiri merupakan sebuah portal perencana keuangan untuk individu dan keluarga di Indonesia. Di Finansialku.com, kita bisa mewujudkan tujuan keuangan kita dengan perencanaan keuangan yang tepat. Para perencana keuangan di Finansialku adalah pemegang lisensi CFP aktif dan bekerja sesuai dengan kode etik profesi perencana keuangan yang telah ditetapkan oleh *Financial Planning Standards Board Indonesia*.

c) **NgaturDuit**

NgaturDuit menawarkan jasa untuk membantu pengguna dalam mengatur keuangannya, mencakup *expense reporting*, *investment portfolio monitoring*, hingga *budgeting*. Seluruh jasa ini diberikan gratis, sehingga menjangkau target masyarakat menengah ke bawah yang memiliki bisnis kecil-kecilan hingga pasangan baru menikah.

4. ***Payment, Settlement, and Clearing***

Payment, settlement, dan *clearing* berada dalam ranah Bank Indonesia, dimana contohnya adalah *e-wallet* dan *payment gateway*. Portal pembayaran ini bertujuan untuk memudahkan dan mempercepat proses

pembayaran atau transaksi via *online*. Dengan demikian, masyarakat dalam melakukan pembayaran melalui satu portal saja, misalnya via *smartphone*. Contoh dari situs yang bergerak di bidang ini:

a) **Veritrans**

Merupakan perusahaan yang menyediakan jasa *payment gateway setup*. Veritrans memudahkan konsumen dalam metode pembayaran. Veritrans menyederhanakan proses pembayaran dengan adanya integrasi antara seluruh cara pembayaran, misalnya T-cash, XL Tunai, BCA KlikPay, Mandiri ClickPay, dan pembayaran kartu kredit lainnya. Dengan kerja sama luar biasa bersama bank-bank ternama di dunia, seperti BCA, BNI, Mandiri, dan lainnya, Veritrans terus menunjukkan eksistensinya di bisnis TekFin ini.

b) **Kartuku**

Berdiri sejak 2011, Kartuku merupakan salah satu perusahaan pembayaran elektronik tertua di Indonesia. Kartuku menawarkan *hardware products* dan solusi *software* yang akan memudahkan proses pembayaran kita.

E. Tantangan Industri TekFin Indonesia

Hartono (2016) dalam artikelnya “TekFin Lending di Indonesia: Penyokong Implementasi Ekonomi Digital di Indonesia”, coba menguraikan apa saja tantangan yang akan dihadapi oleh TekFin (Hartono, 2017: 3-4). Beberapa diantaranya yakni:

1. **Keandalan Data.** Kami melihat beberapa kasus manipulasi data oleh para pelaku TekFin di Cina, yang menyebabkan integritas data

patut untuk dipertanyakan. Sebagai contoh, Ezubao, pemberi pinjaman secara daring (online) yang dibentuk oleh seorang pengusaha Cina, Ding Ning, pada tahun 2014, dan dengan pesat menjadi pemberi pinjaman *peer-to-peer* terbesar di Cina. Perusahaan ini menarik 50 miliar yuan (\$7.6 miliar) dari hampir 1 juta investor dan nasabah platform *peer-to-peer* Cina, yang relatif miskin dan tidak memiliki pengalaman dengan lembaga keuangan. Perusahaan yang dimulai sebagai bisnis menjanjikan ini akhirnya berakhir tidak sesuai harapan. *Risk controller* Ezubao, Yong Lei mengungkapkan pada tahun 2015 bahwa 95 % dari proyek-proyek perusahaan bukan merupakan proyek aktual. Bahkan setelah menjanjikan return tahunan mulai dari 9 % hingga lebih dari 14 % kepada investor, Ding Ning menghabiskan dana lebih dari 1 miliar yuan untuk pengeluaran pribadi. Pemerintah segera membekukan aset perusahaan yang dinyatakan sebagai skema Ponzi (penipuan investasi) sangat disayangkan, padahal terbesar di dunia dari segi jumlah depositor.

2. **Cybersecurity.** Para pelaku TekFin yang tidak memiliki lapisan pengamanan untuk perlindungan terhadap *cyber-attack* dapat mengalami kerugian besar. Sebagai contoh, kelemahan keamanan lokal dapat memungkinkan para hacker merusak jaringan perbankan lokal pada tahun 2014. *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* (SWIFT), yang jasanya telah digunakan di lebih dari 200 negara, melaporkan bahwa beberapa bank pernah mengalami serangan tersebut dan para *hacker* mampu mengirimkan pesan tipuan yang isinya permintaan untuk transfer dana melalui layanan pesan SWIFT. Serangan tersebut masih terus terjadi. Pada

tahun 2016, SWIFT mengidentifikasi serangan *malware* di Bangladesh, Ekuador, Filipina dan Vietnam, dengan kerugian \$101 juta di Bangladesh dan \$12 juta di Ekuador. Bagi industri yang sudah maju seperti industri system pembayaran, startup TekFin dapat memenuhi standar global yang tersedia seperti PCIDSS. Namun demikian, untuk bidang-bidang TekFin lainnya yang masih berkembang, terdapat keterbatasan panduan, baik di tingkat nasional maupun global, dimana perusahaan perlu menjamin sistem keamanannya.

3. **Manajemen Risiko.** Berbagai model bisnis TekFin menggunakan kriteria *underwriting* yang non-ortodoks, mengakibatkan risiko investasi lebih tinggi bagi konsumen. Pihak regulator dalam konferensi tersebut menyebutkan bahwa mereka perlu mengevaluasi langkah-langkah untuk menjamin perlindungan konsumen. Sebagai contoh, *Entrepreneurial Finance Lab* (EFL), berupaya menangani asimetri informasi yang dihadapi lembaga keuangan dalam proses screening terhadap usaha-usaha kecil. Untuk melakukannya, perusahaan pun membangun perangkat aplikasi kredit biaya rendah berdasarkan psikometrik melalui riset di *Harvard Center for International Development*. Aplikasi ini mengandung pertanyaan-pertanyaan psikometrik yang disusun secara internal dan dilisensi oleh pihak ketiga, terkait perilaku, keyakinan, integritas dan kinerja, demikian pula pertanyaan-pertanyaan umum serta pengumpulan metada, seperti bagaimana pemohon aplikasi berinteraksi dengan perangkat tersebut. Setelah mengidentifikasi pertanyaan yang dapat memperkirakan potensi risiko kredit, EFL

mengembangkan aplikasi komersial berdasarkan respon pada perangkat kredit psikometrik serta perilaku selanjutnya. Melihat kecepatan pertumbuhan industri, regulator perlu mewaspadai potensi risiko sistemik yang muncul seiring dengan pencapaian industri tersebut. Pasar pemberi pinjaman P2P internet di Cina, misalnya, mulai meluncurkan platform P2P pertamanya, dan pada tahun 2007 dan mulai merebak di tahun 2013. Namun demikian, sejak pertengahan tahun 2015, semakin banyak pula platform serupa yang mulai berguguran. Sementara pinjaman P2P belum merupakan bagian signifikan dalam sistem keuangan, kendali risiko tetap menjadi perhatian khusus, TekFin seringkali kurang diposisikan dengan baik dan tidak memiliki mekanisme, tim, serta model risiko untuk membangun sistem manajemen risiko yang komprehensif sebagaimana terdapat pada lembaga-lembaga keuangan biasa.

F. Prospek TekFin Syariah

Berinovasi merupakan upaya bertahan dari ketatnya persaingan bisnis. Bagaimanapun praktis dan efisien adalah dua kata kunci yang harus banyak dipertimbangkan. Beragam inovasi melalui kecanggihan teknologi telah merubah banyak hal, termasuk dalam urusan finansial. Jika tempo hari kita hanya mengandalkan pendanaan dari Bank, kini melalui sebuah *platform* atau *marketplace* financial technology (TekFin) atau teknologi finansial pendanaan itu akan ada dalam genggaman kita.

Itulah fenomena *disruption* yang telah merajalela berbarengan dengan kemajuan teknologi informasi dan telah melanda seluruh dunia. Wajar bila CNN Indonesia (13/09/2017) merilis 9.100 kantor bank di Eropa tutup, sebab nasabah banyak beralih ke perbankan *online*. TekFin

memiliki potensi sangat besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi sebagaimana yang dilansir oleh data Telematika Sharing Vision tahun 2016 sebanyak 486,3 Miliar telah terinvestasi dalam TekFin dan diprediksi 5-10 tahun mendatang prospeknya makin cerah.

Bukan tanpa alasan, TekFin khususnya Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (peer to peer) telah memangkas beberapa hal yang dimiliki oleh Perbankan dalam hal pendanaan. Seperti tersedianya segala perangkat perjanjian berbasis *online* tanpa tatap muka, mulai dari dokumen perjanjian, tanda tangan, kuasa hukum, pengiriman informasi tagihan (Collection), sampai kepada status informasi pinjaman.

Adanya hal tersebut juga diharapkan dapat menjadi angin segar bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengakses pendanaan. Selain itu, jika pembukaan cabang perbankan membutuhkan biaya yang tak sedikit, namun dengan TekFin akan banyak menghemat biaya ekspansi.

“Syarat di bank itu mengajukan pembiayaan sulit, karena misalnya dia harus PT, kemudian dia harus punya agunan. Hanya usaha-usaha yang besar yang bisa memenuhi itu, perbankan mainnya yang besar, kalau dia kasih pembiayaan 10 jt rugi yaaa.. kecuali BRI. Nah TekFin hadir disitu, misalnya kan bisa menyasar sampai ke pelosok, dia hanya perlu jaringan internet dan tidak perlu membuka kantor cabang, tentu ini akan menghemat biaya ekspansinya. Itulah susahnya perbankan dia besar tapi tidak lincah, sehingga disitulah peluang dari TekFin”²³.

²³ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

Menurut catatan *World Bank* tahun 2014 sebanyak 34,77% UMKM yang dibiayai institusi formal seperti bank, sisanya 65,23% dibiayai oleh selain pembiayaan bank. Artinya pendanaan bagi UMKM mayoritas masih *unbanked*. Padahal kontribusi UMKM ke perekonomian nasional mencapai 61.41%, sedang penyerapan tenaga kerjanya begitu mendominasi tenaga kerja nasional. Ketersediaan pembiayaan yang sesuai sangat penting untuk memastikan bahwa usaha-usaha tersebut dapat meraih potensi mereka dan berkontribusi langsung ke masa depan perekonomian Indonesia.

Ini lah yang jadi peluang besar bagi TekFin sekaligus jadi ancaman bagi Industri Perbankan. Hasil survei PwC tahun 2016 menyatakan mayoritas industri perbankan khawatir bisnis mereka akan diambil alih oleh TekFin yang mampu memahami dengan lebih baik kebutuhan nasabah. Sebanyak 76% responden dalam survei berpendapat bahwa TekFin menimbulkan risiko bagi sebagian bisnis perbankan. Untuk itu, mereka diharapkan banyak berkolaborasi dan sinergi, terlebih masyarakat kita belum terlalu banyak “melek” dengan keuangan (baca: Inklusi dan Literasi). Ini berarti TekFin menjadi sebuah keniscayaan.

“Saya berharap TekFin ini dapat menjadi solusi ekonomi besar untuk UMKM. Karena banyak UMKM yang tidak tersentuh oleh perbankan. Harapannya juga TekFin ini dapat mengembangkan UMKM kedepannya. Sehingga TekFin ini bisa didorong, sebab UMKM tidak banyak tersentuh pemerintah dan perbankan”²⁴.

3 (tiga) tahun terakhir TekFin bertumbuh dan berkembang cepat. Saat ini di Indonesia tercatat ada 18 pemain bagi Jasa Pinjam Meminjam

²⁴ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

Uang Berbasis Teknologi Informasi dan telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Mereka pun memiliki segmen pasar yang berbeda, ada yang konvensional dengan mengandalkan bunga sebagai daya tarik dan syariah dengan aspek jaminan berkah. Menurut penuturan Safri Haliding, TekFin syariah dapat bersaing jika mampu mem-*branding*, *positioning*, dan juga mengedukasi nasabahnya. Apalagi Indonesia memiliki jumlah muslim yang mayoritas, maka peluang besar untuk mengembangkan TekFin syariah sebagai *leader* pembiayaan berdasar akad-akad syariah.

“Persaingan tentu ada ya. Kalau TekFin syariah ini mampu mem-*branding* dirinya dan mampu melakukan *positioning* yang bagus tentu akan bisa bersaing dengan konvensional, karena tentu kita sadari bahwa ada masyarakat atau pihak yang memang mau menggunakan syariah, itu kan ada market tersendiri, sehingga menurut saya masing-masing ini sudah ada pasarnya. Kalau dianggap bersaing yah tentu bisa bersaing, nah yang menentukan siapa yang menang kan, yang mampu bertahan dan yang kedua adalah *trust*. Kalau orang percaya TekFin syariah, maka itu akan membuatnya bertahan dan kalau itu mampu dijaga, maka dia akan tumbuh. Kalau kelebihanannya kita punya market tersendiri, nice lah istilahnya. Kan biasanya ada orang yang maunya hanya menggunakan syariah dan Islam. Apalagi kita ketahui penduduk Indonesia kan mayoritas Islam, hanya yang kita perlu lakukan adalah edukasi, *branding*, *positioning* dan membangun market & *trust*. Tentu dengan begitu seiring berjalannya waktu, TekFin syariah juga akan jadi *leading* sama halnya dengan perbankan syariah”²⁵.

Selain itu, menurut Dikry Payren hadirnya TekFin syariah membuka peluang besar akad-akad syariah dilaksanakan dengan penuh.

²⁵ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

Hal ini tentu berbeda dengan perbankan syariah yang memiliki *framework* perbankan konvensional.

“Kalau kita mau TekFin syariah maju, yah majulah. Pemain TekFin yah serius, benar2 syariah, kenapa bank syariah g maju, yahh karena frameworknya konvensional. Di TekFin itu g ada, kita terserah. Jadi g ada yang atur, nah itu kesempatan kita apply syariah full. Bank Syariah itu pake NPL, nah apa bedanya dengan konvensional”²⁶.

Meski memiliki potensi yang amat besar dalam pengembangannya di masa depan, menurut Safri Halding OJK terlalu ketat dalam mengatur regulasinya, sehingga dikhawatirkan akan mengganggu pertumbuhan TekFin, bahkan bisa mematikannya. Padahal TekFin memiliki potensi ekonomi besar dan dapat menyumbang pertumbuhan ekonomi. Harus pula diakui bahwa ketatnya regulasi demi untuk melindungi konsumen TekFin dari berbagai risiko seperti *default* ataupun *fraud*.

“Tentu tidak fair jika TekFin mau diatur disamakan dengan perbankan karena skalanya kan beda, sehingga OJK menurut saya, memang ojk mau mengotrol agar tidak ada fraud atau penipuan tapi kalau terlalu ditekan juga tidak pas, dalam istilah itu ada sand box, liat dulu biarkan berkembang, jangan dicegah dulu. Misalnya mereka kekurangan atau ada masukan kita arahkan jangan malah dimatikan. Kalau terlalu ditekan khawatir tidak berkembang. Padahal TekFin ini punya potensi ekonomi yang besar, baik untuk investor maupun pertumbuhan ekonomi. Dan sangat membantu pelaku UMKM yang tidak tersentuh perbankan”²⁷.

²⁶ Wawancara dengan Dikri Payren, *Chief Operating Officer* (COO) PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

²⁷ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018

Ia menambahkan pemerintah juga harus peka dan memberikan ruang seluas-luasnya untuk perkembangan TekFin, sebab bisa jadi di masa depan leader-leader TekFin bisa lahir dari Indonesia. Misalnya seperti gojek, tentu jika seperti itu secara langsung dapat menyerap tenaga kerja yang banyak dan tidak menutup kemungkinan Indonesia juga dapat jadi role model pengembangan TekFin ataupun laboratorium TekFin di Asia. Oleh karenanya, pemerintah, OJK, dan perbankan harus sinergi.

“Kita jangan melihat TekFin sebagai sesuatu yang harus dikontrol dan dikendalikan ketat, harus ini harus itu. Tinggal diarahkan saja. Dengan pertumbuhan dan potensinya, bisa jadi TekFin ini Indonesia bisa jadi pusat TekFin di Asia atau bisa jadi laboratorium TekFin di dunia, atau bisa menjadi contoh bagi negara lain untuk mengembangkan TekFin di negaranya. Seperti gojek misalnya, sudah menjadi contoh start up di dunia, Indonesia dilirik karena gojek salah satu start up yang besar. Nanti mudah-mudahan ada dari TekFin yang seperti itu, apapun itu syariah maupun konvensional. 10 atau 5 lah yang berkembang besar. Sehingga juga bisa menyerap lapangan pekerjaan. Saya yakin nanti akan lahir start up besar juga sekelas gojek. Oleh karena itu, OJK, pemerintah, dan perbankan harus sinergi”²⁸.

Safri Haliding selaku komisaris PT. IDS berharap TekFin harus mendapat dukungan penuh dari pemerintah. Dukungan yang dimaksud seperti pemberian subsidi atau bantuan modal yang memadai untuk pengembangan TekFin. Ia mengkhawatirkan jika tidak dibackup pengembangannya oleh pemerintah, maka TekFin-TekFin tersebut akan mudah diakuisisi oleh investor dari luar negeri. Selain itu pula industri

²⁸ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018

formal harus segera bersinergi dengan TekFin sebab pangsa pasar mereka sama.

“Tentu TekFin ini harus menjaga bisnis trust, TekFin yang besar harus terdaftar di OJK. Kalau bisa jangan diatur dulu sangat ketat. TekFin ini harus mendapat dukungan dari pemerintah, seperti subsidi atau bantuan modal, pembiayaan juga supaya bisa tumbuh, karena jangan sampai start up2 seperti kami ini dibiayai atau diambil oleh asing. Contohnya kaya gojek, jadi pemerintah harus menyadari itu, bahwa pemerintah harus memberikan bantuan dan mengembangkan TekFin itu agar supaya bisa berkembang. Industri keuangan formal ini harus bekerjasama dengan TekFin, sebab misalnya keduanya memiliki pasar yang sama, yah bekerjasama.. jadi mereka bisa channelling atau sinergi”²⁹.

Lain halnya dengan Dikri Payren selaku *Chief Operating Officer*. Ia berharap kehadiran TekFin bisa memberi edukasi yang baik tentang investasi. Investasi erat kaitannya dengan risiko yang tinggi, berbeda halnya dengan nasabah perbankan yang main aman. Dengan teredukasinya masyarakat dengan investasi yang *taking risk*, maka diharapkan laju perekonomian akan melaju dinamis. Ia juga mengambil contoh negara Amerika Serikat yang paradigma berpikir mereka mengambil risiko bukan menghindari risiko.

“Harusnya TekFin itu mendorong nasabah untuk taking risk, kita jga melakukan risk management yang lain tapi mentalnya jangan mental nasabah bank yang pengen aman, g gitu. Karena emang returnnya lebih besar dari bank. Kalian bisa milih returnnya seperti apa yang tinggi bisa, yang rendah jg bisa, tapi lebih tinggi dari perbankan. Yaah konsepnya high risk high return berarti yaa tanggung risiko, jadi harus diubah. Di amerika itu bank g laku, mereka mentalnya

²⁹ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018

invesment. Kalau di islam g ada nabung, investment ya taking risk. Amerika yang sudah memiliki pemikiran untuk investasi tidak lagi memerlukan bank”³⁰.

Besarnya potensi untuk kemajuan TekFin tentu harus didukung dengan upaya menciptakan ekosistem yang kondusif bagi TekFin. Halding (2018) menawarkan 6 (enam) hal yang dapat ditempuh untuk membangun ekosistem TekFin di Indonesia, yakni pertama, pemerintah mendorong menciptakan sumber pendanaan alternatif dan insentif bagi usaha *startup* non-unicorn. Kedua, mengembangkan infrastruktur teknologi (internet) yang memadai dan murah yang terjangkau ke seluruh wilayah Indonesia agar produk *startup* yang umumnya internet-based dapat di scale-up dengan jangkauan luas. Ketiga, mendorong lembaga pendidikan formal dan non-formal untuk melahirkan talenta yang dibutuhkan *startup*. Saat ini kebutuhan terhadap skill yang terkait dengan dunia teknologi informasi sangat besar. Hanya saja talenta terbaik umumnya dari luar dan mahal. Keempat, meningkatkan pengelolaan manajemen dan analisa big data yang terintegrasi untuk maksimalisasi pengembangan produk dan jasa di berbagai sektor. Kelima, pemerintah dan pelaku usaha *non* digital, baik UMKM maupun perusahaan besar melakukan sinergi dengan *startup*, baik *online to online* atau *online to offline*. Misalnya *TekFin* dengan perbankan dan retail dengan *e-commerce*, sehingga tercipta sinergi yang saling menguntungkan, bukan bersaing yang dapat merugikan. Keenam, mengembangkan riset yang mendukung penciptaan produk inovasi *startup* melalui sinergi dengan berbagai universitas dan lembaga riset. Hal ini dimungkinkan dengan dukungan dana hibah penelitian yang memadai dari pemerintah dan swasta dan tidak

³⁰ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

kalah pentingnya upaya melibatkan berbagai komunitas dan asosiasi dalam mengembangkan bisnis *startup*, sehingga *sharing knowledge* dan mentoring sesama anggota akan tercipta³¹.

³¹Safri Haliding. (2018). Unicorn Baru & Penguatan Ekosistem Startup. Dapat diakses di <http://finansial.bisnis.com/read/20180607/9/804049/opini-unicorn-baru-penguatan-ekosistem-startup>. diakses tanggal 30/06/2018.

BAB III

PEMBIAYAAN USAHA SYARIAH (PUS) PT. IDS

Pada bab ini akan diuraikan mengenai penerapan PUS PT. IDS juga secara singkat akan dipaparkan informasi-informasi penting dari PT. IDS. Mulai dari sejarah terbentuknya, operasionalnya, pembiayaan yang dilakukan dan informasi penting lainnya. Untuk itu berikut pembahasannya.

A. Selayang Pandang PT. IDS

1. Sejarah PT. IDS

Sejarah awal berdirinya PT. IDS terinspirasi dari kisah Salman Al Farisi yang menjamin janji seorang pemuda yang akan dihukum *qisas* oleh Umar Bin Khattab. Dalam kisah ini yang menjadi inspirasinya adalah “Agar nanti jangan sampai dikatakan, di kalangan Muslimin, sudah tidak ada lagi rasa saling percaya dan mau menanggung beban saudaranya”. Berbekal inspirasi itu 2 pemuda yakni Dikry Payren dan Choirudin (IT) mendirikan PT. IDS. Dengan semangat Salman Al-Farisi bulan Januari tahun 2016, PT. IDS launching. Modalnya didapatkan dari dana Hibah UI ditambah modal pribadi dari pendirinya. Selain itu juga tergabung dalam Inkubator Universitas Indonesia (UI) dibawah Direktorat Inovasi dan Inkubator Bisnis (DIIB) UI.

2. Profil PT. IDS

Sebagaimana dikutip dari laman *website* <https://indves.com/>. PT. IDS merupakan media investasi berbasis syariah, yang bertujuan memudahkan UMKM mendapatkan modal untuk memulai atau mengembangkan usahanya, dengan menjadikan anda sebagai investornya. Indves hadir sebagai pionir teknologi keuangan (TekFin) berbasis syariah

terdepan di Indonesia yang memiliki misi menciptakan akses keuangan yang inklusif dan membebaskan UMKM dari jeratan riba.

Selain itu, Indves.com adalah produk perusahaan untuk menyediakan layanan yang menghubungkan antara pihak yang membutuhkan pembiayaan dan pihak yang memberikan pembiayaan baik yang berasal dari individu, organisasi, yayasan, maupun badan hukum lainnya kepada individu atau badan hukum. Indves tidak menyediakan dan memberikan segala bentuk saran dan/atau rekomendasi investasi atas usaha-usaha yang ditampilkan di situs ini.

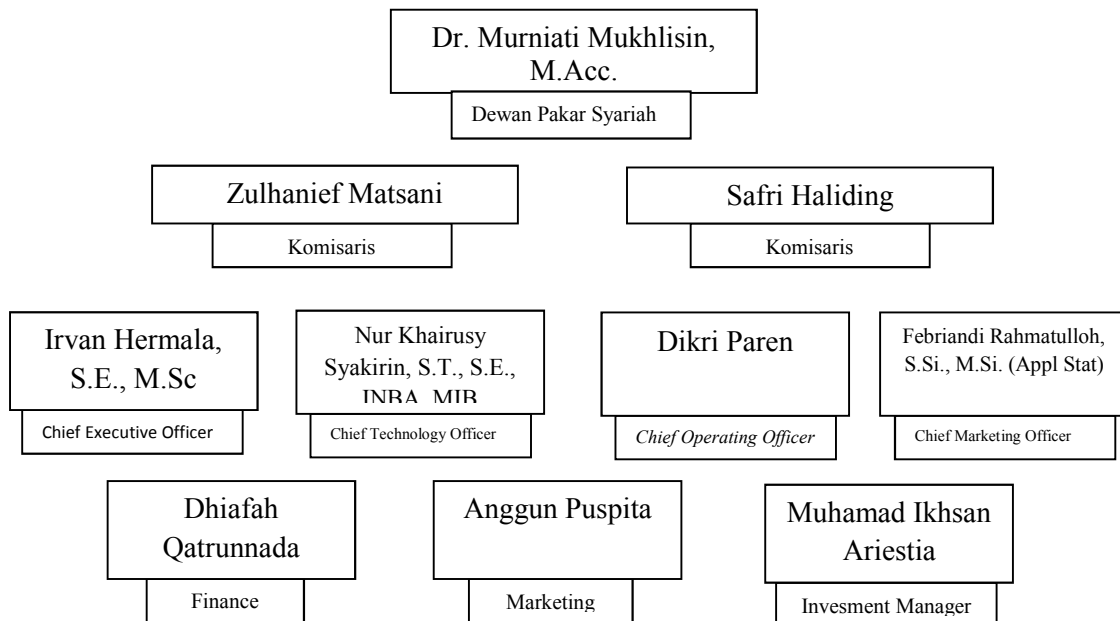
Materi yang ada pada situs indves.com sebatas menginformasikan dan bertindak sebagai fungsi administrasi serta tidak bertujuan untuk menawarkan, memohon, mengundang, menyarankan maupun merekomendasikan untuk berinvestasi dalam bentuk surat berharga maupun jasa keuangan lainnya.

Pembiayaan dan pendanaan yang disalurkan melalui rekening Indves adalah tidak dan tidak akan dianggap sebagai produk keuangan yang diselenggarakan Indves seperti diatur dalam Peraturan Perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Indves maupun manajemen Indves tidak bertanggung jawab terkait setiap masalah yang terjadi atau dianggap terjadi yang dikarenakan terbatasnya publikasi dari usaha yang tercantum pada situs ini.

Nilai yang diusung ada 3 (tiga) hal yakni Profesional, Integritas & Tanggung jawab. Adapun visinya adalah menjadi poros penggerak ekonomi umat, sedang misinya (1) Menyediakan produk-produk investasi yang aman dan halal sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, (2) Memberikan edukasi tentang ekonomi syariah kepada masyarakat dan

pengusaha UMKM dan (3) Memberikan kontribusi sosial kepada masyarakat dalam membangun kemandirian ekonomi.

3. Struktur Organisasi PT. IDS



Gambar 3.1: Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber: <https://indves.com/about-us> (diolah sendiri)

B. Produk Layanan Keuangan PT. IDS

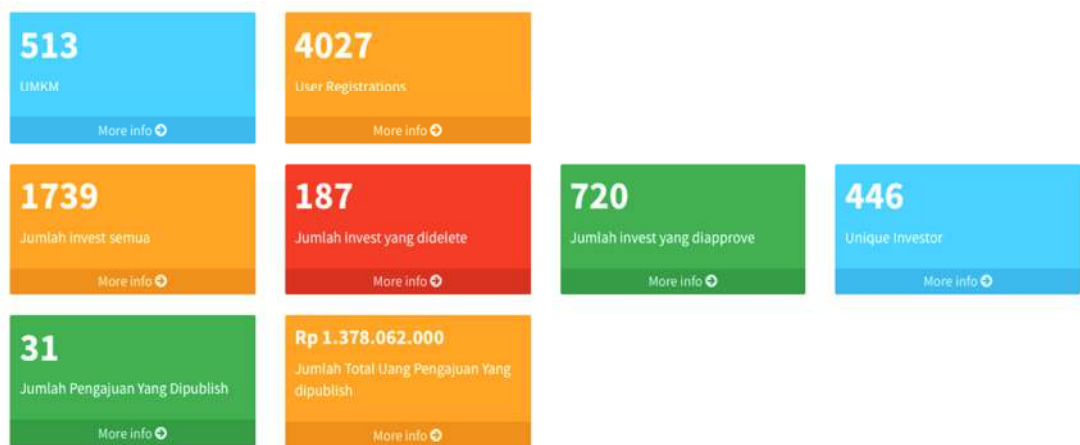
Dalam operasionalnya PT. IDS menawarkan dua produk yakni Pembiayaan dan Pendanaan. Produk pembiayaan diperuntukan bagi UMKM dengan syarat yang mudah cukup mengisi biodata dan proposal pembiayaan yang dibutuhkan. Termasuk di dalamnya rencana pengembalian kepada pihak investor. Apa keuntungan yang diperoleh? (1) Mudah dalam proses administrasi, (2) Memudahkan pencarian investor, (3) Cepat dalam proses pencairan, (4) Sesuai dengan prinsip Syariah.

Syaratnya (1) Warga Negara Indonesia, (2) Berusia 21-60 tahun, dan (3) Berdomisili di Jabodetabek dan Bandung. Pengajuannya cukup menekan tombol link “Ajukan Pembiayaan” kemudian mengikuti langkah-langkah didalamnya. Setelah itu, ada tim yang akan menghubungi.

Sedangkan Pendanaan diperuntukan bagi investor yang ingin memberikan pendanaan pada UMKM secara mudah, aman dan transparan. Selain itu, investor juga dapat memilih sendiri UMKM atau sektor usaha mana yang ingin didanai. Syaratnya Warga Negara Indonesia, berusia 17-60 tahun, dana investasi tidak berasal dari tindakan pencucian uang atau menggunakan uang yang berasal dari sumber tidak halal, mengetahui bahwa kegiatan investasi yang dilakukan oleh investor menggunakan prinsip bagi hasil dan menyadari bahwa kegiatan investasi adalah kegiatan bisnis yang erat dengan risiko.

Cara berinvestasinya pun cukup mudah, lakukan registrasi, pilih UMKM yang ingin didanai, menentukan jumlah dana investasi, melakukan proses transfer sesuai jumlah dana yang telah ditentukan, melakukan konfirmasi dengan mengupload bukti transfer kedalam website dan selanjutnya akan dikirimkan laporan investasi setiap bulannya. Adapun akad transaksi yang ada di PT. IDS yakni Adapun akad-akad transaksinya *Murabahah Bil Wakalah*, *Mudharabah Muqayyadah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Istishna Bil Wakalah* dan *Qardh*.

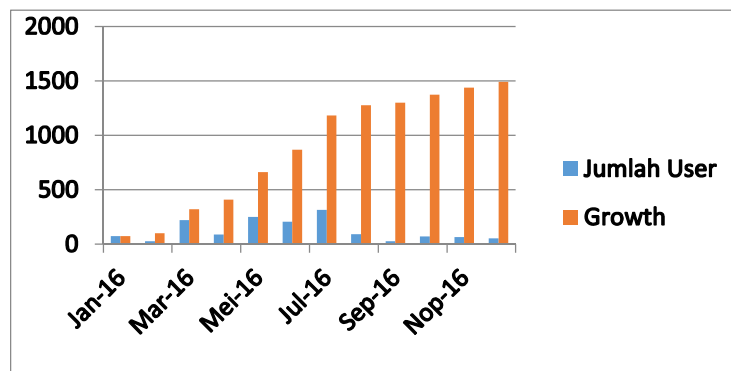
Berdasarkan data tahun 2014-2017 jumlah investor yang bergabung di PT. IDS adalah 4024 dan jumlah UMKM yang bergabung sebanyak 513 dengan capaian dana sebanyak 1 Milyar.



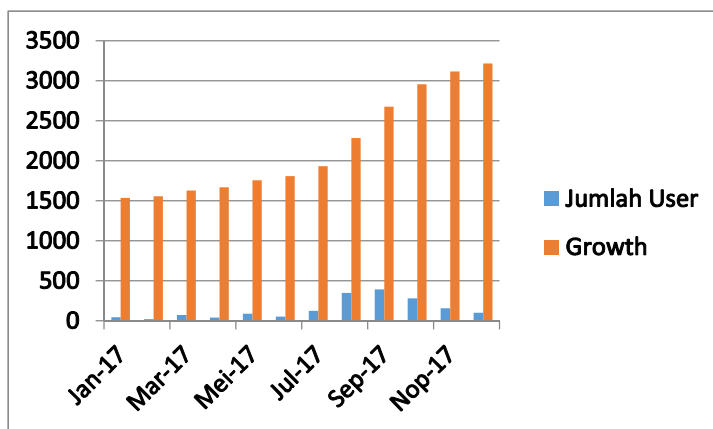
Gambar 3.1. Statistik Pencapaian PT. IDS

Sumber: <https://indves.com/about-us> (diolah sendiri)

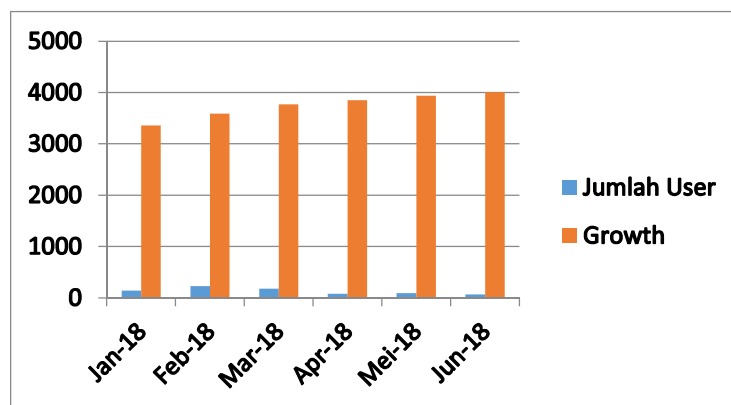
Pencapaian dan perkembangan pengguna (user) PT. IDS selama 3 Tahun terakhir.



Grafik. 3.1 User tahun 2016



Grafik. 3.2. User tahun 2017



Grafik. 3.3. User tahun 2018

Dari grafik tersebut dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan user dari tahun 2016-2017 relatif meningkat. Hal ini dicapai berkat kerja keras dari manajemen PT. IDS dalam menyalurkan produk PUS.

C. Skema Layanan P2P Landing PT. IDS

Dalam penyaluran pembiayaannya PT. IDS menggunakan skema P2P Landing. P2P Landing adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan

penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet³².

Menurut OJK, P2P Lending telah menunjukkan trend yang sangat positif. OJK mencatat, hingga bulan September 2017, pertumbuhan penyaluran dana melalui fintech P2P *landing* ini di Indonesia mencapai Rp 1,6 triliun. Sementara itu, nilai pendanaan di luar Pulau Jawa meningkat sebesar 1.074 % sejak akhir tahun lalu menjadi Rp 276 miliar. Hal tersebut didukung adanya peningkatan jumlah pemberi pinjaman di luar pulau Jawa sebesar 784 %, begitu juga dengan jumlah peminjam yang meningkat sebesar 745 %³³. Direktur Pengaturan, Perizinan dan Pengawasan OJK Hendrikus Passagi menuturkan, setidaknya masih ada 30 perusahaan *fintech lending* yang sedang dalam proses mendaftar ke OJK. Lalu terdapat 10 perusahaan fintech yang datang dan berniat untuk mengajukan izin.

Bisnis fintech lending dalam negeri memang terhitung berkembang pesat. Data OJK mencatat, hingga kuartal III 2017, penyaluran pinjaman telah mencapai Rp 1,4 triliun. Jumlah tersebut naik 497% dari realisasi Desember tahun lalu yang hanya tercatat Rp 242,49 miliar. “Dari yang sudah terdaftar 22 fintech kami juga dorong untuk ekspansi wilayah untuk membangun Indonesia dari pinggir,” terang Hendrikus, baru-baru ini³⁴.

³²Wikipedia. P2P Landing. Dapat diakses di https://id.wikipedia.org/wiki/P2P_Lending diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 30/06/2018.

³³Kompas.com. (2017). "OJK: "Fintech P2P Lending" i Indonesia Capai Rp 1,6 Triliun. Dapat diakses di <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/11/09/193700626/ojk-fintech-p2p-lending-di-indonesia-capai-rp-16-triliun>. Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09WIB

³⁴Kontan.id (2017) ^ "OJK kembali beri izin dua fintech p2p lending *dapat diakses di* <http://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-kembali-beri-izin-dua-fintech-p2p-lending> . Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09WIB.

Salah satu pemicu pertumbuhan P2P Lending di Indonesia adalah masih sangat rendahnya inklusi keuangan di Indonesia. Aftech Indonesia melaporkan masih ada 49 juta UKM yang belum bankable di Indonesia yang umumnya disebabkan karena pinjaman modal usaha mensyaratkan adanya agunan. P2P Lending dapat menjembatani UKM peminjam yang layak/*credit worthy* menjadi *bankable* dengan menyediakan pinjaman tanpa agunan³⁵.

Laporan lembaga konsultan Oliver Wyman³⁶ menyebutkan bahwa Indonesia memiliki lebih dari 57 juta usaha mikro; namun, hanya sekitar 1% di antara mereka yang mampu berkembang menjadi UKM (Usaha Kecil dan Menengah). Salah satu penyebab utamanya keterbatasan akses pendanaan dan kredit bagi pengusaha mikro, yang diproyeksikan mencapai US\$ 54 miliar di tahun 2020, Sementara, di sisi lain, dari sisi supply terdapat banyak dana menganggur dari orang-orang kaya, yang selama ini hanya ditempatkan di deposito dan instrumen investasi lain, sejumlah US\$ 210 miliar.

Hasil ini sejalan dengan riset *World Bank*³⁷ beberapa tahun lalu yang menemukan bahwa hanya 17% orang Indonesia meminjam dari Bank dan alasan tidak bisa meminjam ke bank adalah keterbatasan persyaratan dokumen, dan tidak memiliki jaminan. Meskipun bank di Indonesia salah

³⁵Reynold Wijaya. (2017). P2P Lending: Wujud Baru Inklusi Keuangan. Dapat diakses di <https://fintech.id/Idea%20PDF/Fintech%20Talk%20-%20Opini%20Editorial%20-%20P2P%20Lending-%20Wujud%20Baru%20Inklusi%20Keuangan-%20-%20Reynold%20Wijaya.pdf>. Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09WIB.

³⁶Oliver Wyman & Modalku. (2016). Time for Marketplace Lending. Dapat diakses di http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/2016/apr/Time_For_Marketplace_Lending.pdf . Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09 WIB.

³⁷World Bank (2009). Improving Access to Financial Services in Indonesia. dapat diakses di <http://documents.worldbank.org/curated/en/448491468257952510/pdf/520320v10Revis1BLIC10a2f1summary-en.pdf> . Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09WIB.

satu yang paling untung di dunia, tetapi karena kondisi pasar yang oligopolistik menyebabkan perbankan tidak banyak menyalurkan kredit ke sektor pinjaman mikro (Jay K., and A. Prasetyantoko, 2011: 1).

Dalam kondisi, rendahnya akses sektor mikro terhadap pinjaman, P2P Lending hadir sebagai penghubung pemilik dana dan peminjam. Di dunia, fenomena P2P Lending sudah berkembang pesat beberapa dekade sebelumnya. Menurut keterangan resmi OJK, sampai Maret 2018, jumlah penyedia dana fintech P2P Landing sebanyak 145.965 entitas atau meningkat 44,61 % (ytd). Jumlah peminjam mencapai 1.032.776 orang atau meningkat 297,78 % (ytd). Nilai pinjaman sebesar Rp4,47 triliun atau meningkat 74,45 % (ytd) dengan rasio nilai pinjaman macet sebesar 0,55 % atau menurun dibanding Desember 2017 sebesar 0,99%³⁸.

Dengan keuntungan yang ditawarkan TekFin dengan skema P2P *landing* meskipun memiliki keuntungan yang kecil, namun justru hal tersebut menjadi daya tarik ketimbang perbankan yang harus memiliki modal yang tidak sedikit.

“P2P landing memberikan benefit investasi yang walaupun kecil bisa. Kalau di industri banking itu g bisa harus tinggi, itu untuk ritel”³⁹.

D. PUS PT. IDS

1. Penerapan PUS PT. IDS

Pembiayaan adalah salah satu penopang perekonomian, tersalurnya kepada jenis-jenis usaha produktif akan menstimulus dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Di Indonesia, pembiayaan yang diberikan kepada

³⁸Siaran Pers OJK (2018). OJK Dorong Industri Keuangan Syariah dengan Manfaatkan Teknologi. Dapat diakses <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Siaran-Pers-OJK-Dorong-Industri-Kuangan-Syariah-dengan-Manfaatkan-Teknologi.aspx>. Diakses tanggal 30/06/2018. Pukul. 12.09WIB

³⁹ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

UMKM relatif sulit. Bank lebih memilih menyasar satu pengusaha yang *bankable* ketimbang menyalurkannya kepada pelaku UMKM yang berjumlah ribuan.

Padahal kontribusi UMKM ke perekonomian nasional mencapai 61.41%, sedang penyerapan tenaga kerjanya begitu mendominasi tenaga kerja nasional. Ketersediaan pembiayaan yang sesuai sangat penting untuk memastikan bahwa UMKM dapat meraih potensi mereka dan berkontribusi langsung ke masa depan perekonomian Indonesia. Inilah yang jadi peluang *Fintech* ikut ambil bagian dalam pembiayaan. *Fintech* memangkas prosedural-prosedural pembiayaan bank yang rumit.

Pembiayaan yang dilakukan *Fintech* syariah PT. IDS ini sama dengan perbankan syariah pada umumnya, akad dan transaksinya mengikuti syariah. Namun penerapannya berbeda jika di Bank Syariah menggunakan skema mudharabah, maka tak ada lagi kontrol terhadap usaha UMKM apakah mengikuti syariah atau tidak. Berbeda halnya dengan PT. IDS, mereka mem-*backup* secara penuh pendanaan yang telah diberikan kepada UMKM. Tujuannya untuk tetap berada pada kepatuhan syariah.

“Kalau penerapan PT. Indves itu kita memastikan akadnya dan tau ini duit mau dipake apa. Kalau di bank syariah kan. Kalau misalnya akad mudrabah nih misalnya, mau dipke apapun ke’ terserah. Nah itu kita g mau, seperti itu. Kita pengen pure syariah. Uangnya dipakei untuk akan menentukan akadnya akan seperti apa. Kalau uangnya dipake untuk beli minum dan dijual kembali itu kita bagi hasil misalnya”⁴⁰.

⁴⁰ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS. Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) di PT. IDS juga sangat berperan penting agar ada jaminan bahwa transaksi yang dilakukan tidak mengandung riba atau setidaknya riba yang terkandung dapat minimal. Ini pula yang menjaga reputasi PT. IDS sebagai TekFin Syariah.

“kita punya Dewan Pengawas Syariah, jadi kita ada jaminan bahwa yang kita transaksikan itu jauh daripada riba. Seminimal mungkin tidak melanggar syariah. Kita pengen pure syariah”⁴¹.

Meski demikian, usaha untuk tetap berada pada lajur syariah cukup berat, sebab perlu usaha yang keras juga konsistensi.

“Kalau mau syariah itu perlu struggling sih, kita memang mau yang benar-benar syariah. Tapi kita perlu cari caranya sih”⁴².

Selain itu, setiap bisnis tentu mengejar keuntungan, begitu pula PUS yang dikeluarkan oleh PT. IDS. Mereka mendapatkan keuntungan dari administratif nasabah. Jika pendanaan cair, maka akan dipotong biaya administratif. Berbeda dengan perbankan yang mendapat keuntungan dari *Spread Base Income* yaitu pendapatan yang diperoleh dari bunga.

“Fee administratif, g kaya bank yang spread kan”⁴³

2. Prinsip Pemberian PUS PT. IDS

Dalam penyaluran pembiayaan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan tetap dilakukan. Setelah debitur menyetorkan data diri dan jenis usahanya, akan diadakan survei validasi data-data yang telah dikirimkan, termasuk studi kelayakan usaha. Hanya saja jika diperbankan

⁴¹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁴² Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁴³ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

umumnya menerapkan 5C, namun PT. IDS tidak mensyaratkan adanya agunan dan juga tentu lebih menguntungkan. Meski agunan tidak diberlakukan, namun ada prosedur yang harus dilakukan UMKM dan prosedur tersebut tidak seketat Lembaga Perbankan.

“Untuk UMKM kita memudahkan pinjaman melalui aplikasi , klik dan daftar usahanya untuk dibiayai oleh P2P landing syariah, nah setelah itu digunakan due diligent (review) apakah usahanya layak dibiayai atau tidak. Kan ada syarat-syaratnya itu jauh lebih memudahkan. tidak ada agunannya tapi ada prosedural yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha (UMKM)”⁴⁴.

Sepintas jasa layanan keuangan berbasis *online* ini juga menggunakan prosedur konvensional seperti pengecekan *track record* debitur tetap dilakukan, hal ini sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada lembaga keuangan lainnya.

Selain itu, juga digunakan *credit score* (Penilaian kredit). *Credit score* akan menggambarkan *track record* pinjaman yang pernah kita lakukan, bagaimana siklus pembayaran, berapa pembiayaan yang menunggak dan sebagainya. Mengelola *Credit score* secara kreatif adalah nilai jual tersendiri bagi para TekfFin dengan skema P2P Landing. Pengelolaan secara kreatif juga dapat meningkatkan trust kreditur dalam menginvestasikan uang ke TekFin P2P Landing. PT. Sebagai contoh misalnya menggunakan *invoice financing* untuk pembiayaan karyawan oleh TekFin *Investree* dengan mengukur kinerja karyawan yang bersangkutan. Lain lagi dengan TekFin Amarta menggunakan Analisis Psikometri dengan mengukur kondisi psikologi debiturnya, biasanya

⁴⁴ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

mencakup pengetahuan, kemampuan, sikap, dan kepribadian. Jika analisis yang digunakan baik, maka pembiayaan akan dicairkan.

“Skoring. Dibawahi oleh kreativitas Fintech. Kaya investree punya kredit skoring. Yang dijual itu bisa menekan risiko tapi efisien. Fintech punya keunggulan disitu, nilai jual kita disitu. Skoring termasuk strategik atau kreativitas fintechnya. Katakan misalnya amarnya pake scometri, misalnya lagi pakai invoice financing, kalau misalnya dia pembiayaan karyawan dia ambil data dari kantornya (HRD), ia orang kerjanya gimana? Kalau oke, pasti dikasi”⁴⁵.

PT. IDS mengembangkan *credit scoring*-nya dengan menggunakan analisis media sosial (medsos) dengan pendekatan *Social Network Analysis* (SNA). Mereka mendalami dan menganalisis media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan sebagainya. Setelah itu, rating atau skor pembiayaan akan muncul, layak atau tidak diberikan PUS.

“Kita pakai social media scoring jg, kapasitasnya seperti apa. Kita jg pakai social networking analisis (interaksi mereka di FB) jg, financial statement analisis, dll”⁴⁶.

OJK juga turut mendukung medsos jadi penentu pembiayaan. Ada 5 (lima) hal yang dinilai dari Medsos debitur, (1) aktivitas di Medsos, (2) Status dan foto/video yang sering diposting, (3) kecenderungan status debitur dari waktu ke waktu, (4) Kualitas traveling menggunakan kartu debit atau kredit, (5) Jenis penggunaan kredit (rumah, mobil, ponsel,

⁴⁵ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁴⁶ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

gadget, kuliner)⁴⁷. Hasil skoring tersebut dapat menunjukkan karakter calon debitur⁴⁸. Penggunaan skoring-skoring alternatif ditunjukkan guna lebih meyakinkan kreditur bahwa dana yang dititipkan dan dipinjamkan ke debitur adalah orang yang baik dan benar.

Kemudian penggunaan *Big Data* juga diperlukan dalam menilai dan mengidentifikasi baik kreditur maupun debitur. Dengan penguasaan analisis big data akan lebih mudah menentukan rating-rating pembiayaan.

“Kita juga harus main big data, penting itu. Kalau di china & amerika udah jago. Tinggal di akses, terus scoringnya muncul”⁴⁹.

Menurut Yana Permana (2016) seperti dikutip oleh *codepolitan*, *big data* tidak hanya berputar pada jumlah data yang organisasi miliki, tetapi hal yang penting adalah bagaimana mengolah data internal dan eksternal. Kita dapat mengambil data dari sumber manapun dan menganalisisnya untuk menemukan jawaban yang diinginkan dalam bisnis seperti: 1) pengurangan biaya; 2) pengurangan waktu; 3) pengembangan produk baru dan optimalisasi penawaran produk; dan 4) pengambilan keputusan yang cerdas⁵⁰.

Selain itu, banefit yang lain juga dapat diperoleh dengan memaksimalkan pemakaian *big data*, diantaranya dapat menentukan akar penyebab kegagalan untuk setiap masalah bisnis, menghasilkan informasi mengenai titik penting penjualan berdasarkan kebiasaan pelanggan dalam membeli, menghitung kembali seluruh risiko yang ada dalam waktu yang

⁴⁷ Tribun Timur, (2018). OJK Dukung Medsos Jadi Penentu Kredit. Edisi Jum’at, 30 Maret 2018. Hal. 1.

⁴⁹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁵⁰Yana Permana, *Mengenal Big Data* (May 29, 2016). <https://www.codepolitan.com/mengenal-big-data> . diakses tanggal 22 /03/2018. Pukul. 13.15 WIB.

singkat dan mendeteksi perilaku penipuan yang dapat mempengaruhi organisasi. Oleh karenanya, penguasaan *big data* pada pengoperasian TekFin menjadi mutlak.

BAB IV

MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PT. IDS

Risiko adalah hal yang kerap lekat pada aktivitas perusahaan, terlebih pada masalah keuangan. Mengelola risiko secara cepat dan tepat adalah hal yang diharuskan sebab setiap risiko membutuhkan pendekatan yang berbeda. Dalam bab ini akan dibahas bagaimana PT. IDS menggunakan manajemen risikonya dalam menyalurkan PUS.

A. Mengenal Risiko Bisnis TekFin

Risiko adalah ketidakpastian yang kerap muncul pada setiap aktivitas organisasi/perusahaan. Mengutip Rusdan (2016) Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mendefinisikan risiko pada tiga hal, *pertama*, keadaan yang mengarah kepada sekumpulan hasil khusus, di mana hasilnya dapat diperoleh dengan kemungkinan yang telah diketahui oleh pengambil keputusan. *Kedua*, variasi dalam keuntungan, penjualan, atau variabel keuangan lainnya, dan *ketiga*, kemungkinan dari sebuah masalah keuangan yang mempengaruhi kinerja operasi perusahaan atau posisi keuangan, seperti risiko ekonomi, ketidakpastian politik, dan masalah industri.

Secara umum risiko bisnis pada TekFin sama dengan risiko perbankan pada umumnya sama.

“Hampir sama dgn perbankan mas, termasuk risiko reputasi. Orang kaburlah, orang g bayarlah, orang telatlah, g jujur lah pokoknya semuanya lah”⁵¹.

⁵¹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

Risiko-risiko tersebut umumnya seperti: (1) **Risiko Pembiayaan:** risiko kegagalan debitur memenuhi kewajibannya (pembiayaan macet), (2) **Risiko Likuiditas**, risiko operasional: *human & system error*, (3) **Risiko Hukum:** Risiko yang timbul akibat tuntutan hukum dan/atau kelemahan aspek yuridis. Saat ini belum secara menyeluruh Fintech diatur aktivitasnya. Artinya masih banyak kemungkinan timbul tuntutan-tuntutan materil dari pihak-pihak yang dirugikan. Apalagi TekFin ini terbilang tahap tumbuh & berkembang. (4) **Risiko Strategik** adalah Risiko yang diakibatkan ketidaktepatan PT. IDS dalam mengambil keputusan dan pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. Sumber Risiko Strategik antara lain ditimbulkan dari kelemahan dalam proses formulasi strategi dan ketidaktepatan dalam perumusan strategi, ketidaktepatan dalam implementasi strategi, dan kegagalan mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. (5) **Risiko Kepatuhan** adalah Risiko yang muncul akibat PT. Indves tidak menjalankan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku serta tidak menjalankan prinsip syariah. Sumber Risiko Kepatuhan antara lain timbul karena kurangnya pemahaman atau kesadaran hukum terhadap ketentuan maupun standar bisnis yang berlaku umum & (6) **Risiko Reputasi.** Terjadi akibat menurunnya tingkat kepercayaan *stakeholder* yang bersumber dari persepsi negatif terhadap PT. IDS.

Selain itu, ada lagi risiko yang dihadapi seperti risiko *Cybercrime*. Tekfin rentan dengan kejahatan dunia maya mulai dari penipuan, penyalagunaan data klien, tanda tangan digital yang dapat dipalsukan. Kemudahan dan kecepatan membuat TekFin berpotensi untuk kegiatan

pencucian uang maupun pendanaan terorisme⁵². OJK juga mewanti agar TekFin tidak digunakan sebagai kegiatan pencucian uang maupun pendanaan teroris⁵³. Untuk itu manajemen risiko amat penting bagi TekFin.

Selain itu, potensi gagal bayar juga tinggi dalam TekFin, sehingga ada beberapa TekFin yang memberikan bunga yang tinggi untuk debiturnya. Alhasil, OJK menganggap mereka sebagai retenir digital. Namun hal ini dibantah oleh Safri Haliding selaku Komisaris PT. IDS, sebab bunga yang diberlakukan dalam TekFin dengan skema P2P *landing* hanya mengambil 20-30% per tahunnya. Retenir tidak memiliki aturan, sedang Tekfin mempunyai aturan tersendiri (SOP).

“Menurut saya OJK terlalu dini yaa, menganggap seperti itu. Kalau ini dianggap retenir ini saya kurang setuju juga, karena bunganya ini mengambil 20-30% tapi dibayar selama setahun. Ini bukan retenir karena retenir itu mengambil paksa kan tanpa ada aturannya, retenir itu g ada standarnya gitu. G ada SOP yang dibuat. Sehingga tidak tepat dikatakan retenir dan terlalu dini”⁵⁴.

Ia berharap adanya dukungan OJK dalam mengarahkan dan dikembangkan, seperti membuat regulasi yang tidak terlalu ketat agar industri TekFin tidak merasa dimatikan.

⁵²MetroTvNews. Com. Ketua OJK Paparkan Risiko dan Antisipasi Industri Fintech, dapat diakses di <http://ekonomi.metrotvnews.com/mikro/nbw1lomK-ketua-ojk-paparkan-risiko-dan-antisipasi-industri-fintech> . diakses tanggal 07/07/2018. Pukul. 14.01 WIB

⁵³ "Fintech" Rentan Disalahgunakan untuk Membiayai Teroris, dapat diakses di <https://nasional.kompas.com/read/2017/03/24/14294241/.fintech.rentan.disalahgunakan.untuk.membiayai.teroris> . 24/03/2017, 14:29 WIB.

⁵⁴ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

“Memang fintech belum diatur secara kompleks oleh OJK, karena memang kan industri ini sementara tumbuh. Ini industri yang perlu dikembangkan dan kalau salah ya diarahkan, jangan malah dimatikan”⁵⁵.

Lain halnya dengan Dikri Payren COO PT. IDS, ia menganggap bahwa kesan retenir digital memang bisa saja melekat sebab ada beberapa TekFin yang memakai pendanaan pribadi dalam menjalankan bisnis pembiayaan/kredit. Sehingga dalam hal ini OJK tidak bisa mengintervensi langsung pengaturan tingkat suku bunga yang diberlakukan oleh TekFin. Risiko yang tinggi juga jadi salah satu penyebab mengapa bunga yang diberikan kepada debitur tinggi, debitur hanya menyerahkan data diri dan tanpa agunan. Berbeda dengan perbankan yang mensyaratkan agunan bagi debitur.

Kenapa g bisa diatur, OJK itu sebenarnya, nama aja sih sebenarnya. Walau kita ada niat baik kan kita harus punya pihak ketiga yang nilai kita baik yaa. Orang yang baik pengen dapat klaim dirinya baik, makanya ada OJK. OJK mengatakan kita g bisa mengontrol bunga karena kita g ada kepetingan. Itu pure pear to peer-nya, beda sama bank yang punya makro prudensial yang harus dijaga, kalau fintech g, makanya ada yang anggap itu retenir digital. Karena itu kan duit sendiri, duit-duit gue. Kan ada fintech yang pakai duit sendiri, nah kaya kita crossing lah yaa. Kalau retenir itu dia pake duit sendiri, misalya uang teman dll. Nah ketika dia pakai duit sendiri, terserah gue dong mau pake apa dan itu termasuk risk management mereka. Karena prinsip mereka, g ada yang gue tolak, tapi bunga yang ditinggiin. Sebab musabab bisa dikontrol itu g ada. Karena mereka jg g ada agunan, terus mereka cuman setor data diri. Tapi klau

⁵⁵ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

yang besar ada agunan jg tapi g terlalu strateg jg, beda sama bank lah pokoknya”⁵⁶.

Untuk itu, TekFin dengan skema P2P *landing* harusnya mendorong penggunaannya agar *taking risk*, sebagai konsekuensi dari *high risk high return*. Berbeda dengan nasabah perbankan yang risikonya kecil begitu pula *return*-nya. Sehingga ke depan edukasi hal seperti ini bisa dilaksanakan sebab dalam islam mengajurkan untuk investasi.

“Invesment Itu kan termasuk mengedukasi masyarakat untuk berani invest, taking risk Kita mau invest dibank. Harusnya fintech itu mendrong nasabah untuk taking risk, kita jga melakukan risk management yang lain tapi mentalnya jgan mental nasabah bank yang pengen aman, g gitu. Karena emang returnnya lebih besar dari bank. Kalian bisa milih returnnya seperti apa yang tinggi bisa, yang rendah jg bisa, tapi lebih tinggi dari perbankan. Yaah konsepnya high risk high return berarti yaa tanggung risiko, jadi harus diubah. Di amerika itu bank g laku, mereka mentalnya invesment. Kalau di islam g ada nabung, investment ya taking risk”⁵⁷.

B. Potensi Risiko dalam Bisnis Pembiayaan Usaha Syariah

Dalam kegiatan PUS di PT. IDS menggunakan beberapa akad diantaranya, *Murabahah Bil Wakalah*, *Mudharabah Muqayyadah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Istishna Bil Wakalah* dan *Qardh*. Dengan begitu potensi-potensi risikonya pun beragam. Seperti ***Murabahah Bil Wakalah*** memiliki risiko (1) *Default*, atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran, (2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga

⁵⁶Wawancara dengan Dikri Payren. COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁵⁷Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut, (3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. (4) Barang tersebut dijual oleh nasabah; Karena *ba'i al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Jika terjadi demikian, maka risiko default akan lebih besar terjadi.

Mudharabah Muqayyadah memiliki risiko: (1) *Side streaming*; nasabah menggunakan dana tersebut bukan seperti disebut dalam kontrak, (2) Lalai dan kesalahan yang disengaja, (3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur (*moral hazard*), dan Ketika dana dikelola oleh *mudharabi*, akses informasi bank terhadap usaha *mudharib* terbatas, sehingga *mudharib* mengetahui informasi yang tidak diketahui oleh PT. IDS. Inilah yang disebut dengan *asymmetric information*.

Musyarakah, resiko yang dihadapi dalam pembiayaan *musyarakah* adalah kemungkinan kerugian dari hasil usaha/proyek yang dibiayai, dan ketidakjujuran dari mitra usaha (Arifin dalam tazkiaonline, 2003). *Ijarah*, memiliki risiko (1) dalam hal barang yang disewakan adalah milik PT. IDS, timbul risiko tidak produktifnya asset *ijarah* karena tidak adanya nasabah. Hal ini merupakan *business risk* yang tidak dapat dihindari. (2) Dalam hal barang yang disewakan bukan milik bank, timbul risiko rusaknya barang oleh nasabah di luar pemakaian normal. Oleh karena itu, bank dapat menetapkan biaya ganti rugi kerusakan barang yang tidak disebabkan oleh pemakaian normal. (3) Dalam hal jasa tenaga kerja yang disewa bank kemudian disewakan kepada nasabah, timbul risiko kualitas pemberi jasa tidak sesuai dengan harapan. Oleh karena itu, bank dapat

menetapkan bahwa risiko tersebut merupakan tanggung jawab nasabah karena pemberi jasa dipilih sendiri oleh nasabah.

Istishna Bil Wakalah memiliki risiko Risiko (1) gagal-serah barang (non-deliver-able risk) (2) Risiko jatuhnya harga barang (price-drop risk). Yang terakhir ada ***Qardh*** cukup mempunyai risiko yang tinggi sebab pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.

C. Urgensi Manajemen Risiko pada TekFin

Dalam sebuah hadis disebutkan “al ghunu bil ghumuri”, artinya keuntungan melekat pada risiko. Dalam konteks keuangan hadis ini dikenal dengan istilah “risk return trade off” artinya makin besar imbal hasil yang ingin kita harapkan, makin besar pula risiko yang harus kita tanggung. Sebaliknya, makin besar risiko yang kita tanggung, maka seharusnya makin besar imbal hasil yang kita minta (Wahyudi dkk, 2013: 82).

TekFin yang beroperasi dengan skema P2P *landing* memiliki proses menyeleksi debitur, hal itu dapat dilakukan dengan cara membuat profil risiko dan kontribusinya terhadap portofolio pembiayaan TekFin dan ini menjadi isu penting. Buruknya proses seleksi debitur dapat mengakibatkan TekFin mengalami risiko salah pilih (adverse selection). Jika ini terjadi maka TekFin tidak akan mampu membedakan profil debitur secara baik, dan tidak sehingga bisa saja menampung atau menerima debitur-debitur dengan kualitas jelek. Lebih jauh lagi, tentang penetapan “harga” yang salah misalnya, debitur baik merasa diberikan “harga” yang terlalu tinggi dan membuat mereka kabur. Sebaliknya, debitur jelek merasa diberikan harga yang rendah sehingga mendorong mereka untuk masuk. Kondisi ini dalam jangka panjang akan menyebabkan portofolio TekFin dengan

skema P2P *landing* hanya diisi oleh debitur-debitur kualitas jelek, sehingga risiko jadi tinggi.

Berbeda halnya jika TekFin menerapkan manajemen risiko yang tepat selama proses seleksi debitur dan dalam penetapan harga berdasarkan profil risiko debitur. Dengan hal tersebut, TekFin akan mengenali risiko, mengambil risiko tersebut, mentransformasinya menjadi peluang bisnis dan menjadi keunggulan kompetitif bagi TekFin. Untuk itu penerapan manajemen risiko dalam TekFin adalah hal yang tak bisa ditawar lagi.

D. Penerapan Manajemen Risiko dalam Pembiayaan Usaha Syariah

Kajian manajemen risiko TekFin memang tengah naik daun dan menjadi sorotan banyak pihak, apalagi skema pembiayaan. Setidaknya mereka mengakui bahwa mereka harus memperhatikan cara-cara untuk memitigasi risiko dengan efektif guna tetap mempertahankan daya saing, profitabilitas, dan loyalitas pengunanya. Oleh karenanya, TekFin mengevaluasi setiap manajemen risikonya dan prosesnya berkesinambungan serta memakan banyak pikiran, tenaga, dan uang.

PT. IDS menyadari pentingnya suatu manajemen risiko pada pembiayaan yang dijalankan demi kelangsungan operasionalnya. Hal ini dapat terlihat dari salah satu tugas dan tanggungjawab bagian pembiayaan PT. IDS yang melakukan analisis, memonitor, mengevaluasi dan remedial untuk menyelesaikan suatu pembiayaan terindikasi macet.

Dikri Payren selaku *COO* PT. IDS menjelaskan bahwa ada divisi/bagian yang menanagani pembiayaan, memproses pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang

telah dilakukan. Dalam operasionalnya penerapan konteks risiko ini sudah diakomodir oleh TekFin PT. IDS. Menempatkan orang-orang berpengalaman dalam jajaran manajemen risiko khususnya pembiayaan diisi oleh *Board of Director* (BOD) atau semacam direksi. BOD ini bertugas mengelolah dan meracik strategi manajemen risiko. BOD ini memilih strategi memitigasi risiko yang dirasa baik untuk diterapkan.

Setelah itu, lalu akan dilaksanakan oleh bawahannya. Layaknya strategi perang, manajemen risiko merupakan faktor penentu kemenangan.

“Sebenarnya risk management itu, kepentingannya dipusat di BOD, risk management itu termasuk strategi. Kaya strategi perang gitu kan. Ini jendralnya mau gimana. Kan misalnya ada perang nih, nih jendral mau pake apa nih. Risknya gimana, terus kita cuman punya 1rb orang nih. Jadi risk management itu benar2 strategik banget perannya dan itu keputusannya di BOD. Nah di sanalah diputuskan apa kita pake stategi ini, jangan kaya gini, kita salah strategi nih. Jadi konsep risk mangement yang diatur BOD terus dilaksanakan di bawah”⁵⁸.

Dalam kesempatan wawancara dengan pihak PT. IDS, saat ini konsentrasi manajemen risiko berfokus pada menekan pembiayaan macet. Hal ini bukan berarti mengeyampingkan risiko-risiko lain. Faktor *trust* menjadi prioritas untuk menarik kreditur agar mau berinvestasi pada TekFin PT. IDS. TekFin juga belum banyak diketahui oleh masyarakat Indonesia.

Dikri Payren mengatakan risiko yang dihadapi oleh PT. IDS bersifat relatif. Ia membandingkan risiko yang ada di perbankan relatif lebih sulit, alasannya pembiayaan yang disalurkan sepenuhnya tanggung jawab

⁵⁸ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

perbankan, sedangkan TekFin seperti PT. IDS sedari awal menjelaskan kegiatan pembiayaan tersebut, memilki risiko *default* yang tinggi. Namun, semua tergantung pada strategi mitigasi yang digunakan.

“Lebih berat iya, kalau kita lebih jujur itu g berat, karena itu duit orang. Kalau bank kan, nah loe kan naroh, cmn ngasih informasi, ini bisa. Kalau bank kan dia anggap harta tuh duit orang, jadi tanggung jawab ke nasabah. Tergantung kita ngatur strategi sih mas”⁵⁹.

Proses manajemen risiko sebagaimana yang tertuang dalam PBI, setidaknya mencakup 4 tahapan utama manajemen risiko, yaitu proses identifikasi risiko, pengukuran/penilaian risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko. Demikian halnya yang dilaksanakan oleh PT. IDS dalam proses manajemen risiko pembiayaan telah tercakup ke dalam keempat proses tersebut.

1. Identifikasi Risiko

Proses ini meliputi identifikasi risiko yang mungkin terjadi dalam suatu aktivitas usaha. Identifikasi risiko secara akurat dan komplet sangatlah vital dalam manajemen risiko. Tujuan dilakukannya identifikasi risiko adalah untuk mengidentifikasi seluruh jenis risiko yang melekat pada setiap aktivitas fungsional yang berpotensi merugikan Bank. Proses Identifikasi mengenai jenis-jenis risiko yang bersumber dari nasabah Bank, yaitu risiko gagal bayar (*default risk*), maka sesuai Pedoman Standar Penerapan Manajemen Risiko dengan cara menggabungkan dan menganalisa informasi risiko dari seluruh sumber informasi yang tersedia.

⁵⁹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

Indentifikasi terhadap debitur diharapkan dapat memperkecil risiko pembiayaan macet dan mengidentifikasi sedini mungkin sebelum pembiayaan dicairkan kepada debitur. Dalam mengidentifikasi risiko PUS PT. IDS melakukan *review* kepada debiturnya atau analisis kelayakan pembiayaan. Tujuannya untuk menilai kelayakan usaha, menekan risiko, dan menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak. Pembiayaan akan dicairkan jika semua indikator pembiayaan termasuk menilai laporan keuangan. Begitu pula dengan kepatuhan syariahnya, apakah pembiayaan yang nanti diberikan akan digunakan untuk usaha yang tidak jauh dari nilai-nilai syariah.

“Itu kita ada kunjungan lapangan, kita harus pastikan ada usahanya atau tidak dan kita harus liat laporan keuangannya ada atau tidak. Atau setidaknya pembukuannya lah. Apakah sesuai dengan apa yang dituliskan dengan riilnya. Begitu juga dana yang dipakai apakah yang dibeli sesuai, dan jangan sampai yang dibeli lain. Atau uji kebenarannya, ada tahapannya, misalnya kita periksa KTPnya, alamat dan tempat usahanya. Jadi kita ada verifikasi. Kita juga akan tentukan apakah usaha itu fesiabile mendapatkan pembiayaan atau tidak. Kalau tidak kan ngapain juga kita biayain kan. Kan berisiko juga”⁶⁰.

Pada proses mengidentifikasi dan menganalisis risiko PUS, PT. IDS melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan dilakukan sebagai upaya menilai prospek dan risiko atas sebuah usulan pembiayaan dengan melakukan pemeriksaan dan evaluasi baik secara kualitatif maupun kuantitatif serta proses pengajuan usulan persetujuan.

⁶⁰ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

Hal ini berkaitan erat dengan karakter dari debitur. Karakter merupakan penentu awal pembiayaan dan merupakan tolak ukur keberhasilan PUS. Tidak sedikit pembiayaan yang berakhir macet sebab karakter debitur yang tidak baik. Untuk itu penerapan 5C sangat mempengaruhi penilaian, namun PT. IDS dalam menyalurkan PUS tidak mensyaratkan adanya *collecteral* (jaminan).

“Kita g pakai *collecteral*”⁶¹.

Selain itu, karakter debitur dapat dilihat melalui analisis media sosial (medsos) pendekatan *Social Network Analysis* (SNA). PT. IDS akan menentukan rating pembiayaan dengan mendalami media sosial debitur. Dalam mengidentifikasi risiko PUS PT. IDS sudah baik, instrumen-instrumen indentifikasi risikonya sudah ada. Penggunaan *bigdata* juga dipakai, keuntungan terbesar dari penggunaan *bigdata* adalah analitik yang prediktif. PT. IDS dapat menggunakan data tersebut untuk membuat keputusan terkait profil debitur. Selain itu, juga mengurangi profil-profil yang beresiko tinggi macet.

“Kita juga harus main *bigdata*, penting itu. Kalau di china itu amerika udah jago. Tinggal di akses, terus scoringnya muncul”⁶².

2. Pengukuran/Penilaian Risiko

Pengelompokkan pembiayaan berdasarkan keadaan dan kelancarannya sangat perlu dilakukan demi kelancaran tugas-tugas pengamanan fasilitas-fasilitas yang telah diberikan kepada para nasabah,

⁶¹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁶² Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

sehingga sikap dan cara-cara menghadapi nasabah pun akan dapat disesuaikan sedemikian rupa dengan kelancaran proses pembayaran angsuran pembiayaannya⁶³. Untuk itu BI mengharuskan pengelompokkan kredit/pembiayaan berdasarkan collectibility yang telah digunakan sesuai berdasarkan collectibility yang telah digunakan sesuai berdasarkan dengan maksud pengamanan. Pada PT. IDS penggolongan kolektibilitas nasabah adalah sama dengan yang dikemukakan oleh Bank Indonesia, yaitu dibagi kedalam 4 kategori. Pengkategorian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan Lancar (Kol 1)

Adalah pembiayaan yang kewajiban-kewajibannya secara lancar dipenuhi oleh nasabah dan tidak terjadi tunggakan lebih dari 3 (tiga) bulan.

2. Pembiayaan kurang lancar (Kol 2)

Adalah pembiayaan yang kewajiban-kewajibannya lebih dari 3 (tiga) bulan tidak dibayar, tetapi tidak melampaui dari 6 (enam) bulan dan pembiayaan tersebut tidak melewati jatuh tempo.

3. Pembiayaan diragukan (Kol 3)

Adalah pembiayaan yang kewajiban-kewajibannya lebih dari 6 (enam) bulan tidak dibayar, tetapi tidak melampaui dari 27 (dua puluh tujuh) bulan dan pembiayaan tersebut tidak melewati jatuh tempo lebih dari 3 (tiga) bulan.

4. Pembiayaan Macet (Kol 4)

Adalah pembiayaan yang kewajiban-kewajibannya tidak dibayar melewati dari 27 (dua puluh tujuh) bulan dan jatuh tempo pembiayaan lebih dari 24 (dua puluh empat) bulan. Apabila

⁶³ Muchdarsyah Sinungan. (2000). Manajemen Dana Bank, Edisi Kedua. Jakarta: Bumi Aksara. h.265.

memenuhi syarat kategori pembiayaan macet tersebut harus dikeluarkan dari portofolio pembiayaan yang harus dihapusbukukan.

“Indikator dan parameternya sama sih mas. Untuk dapat klasifikasikan dia macet, apakah ada parameter yang dibentuk. Misalnya mudharabah nih pembayarannya default, bagaimana kedua dan ketiga”⁶⁴.

Kolektibilitas pembiayaan tersebut dibentuk, selain untuk mengelompokkan debitur berdasar pada tingkat kelancaraan pembiayaan, juga sekaligus bahan pertimbangan dan acuan PT. IDS dalam mengambil langkah atau tindakan penyelamatan pembiayaan yang telah disalurkan.

3. Pemantauan Risiko

Pemantauan risiko dilakukan untuk memperhatikan setiap perubahan kegiatan pembiayaan yang sedang dilakukan. Hal ini juga didasari dengan data-data akurat yang telah berhasil dikumpulkan. Setelah itu, dipetakan berdasarkan tingkatannya apakah rendah, sedang, dan tinggi. Pemetaan ini bertujuan untuk memantau kegiatan pembiayaan berikutnya, jika teridentifikasi suatu gejala yang menunjukkan akan adanya risiko, misalnya debitur mulai terlambat melakukan pembayaran, maka akan dicarikan solusi yang tepat guna mengendalikan risiko tersebut.

Dengan adanya pemantauan risiko, maka PT. IDS dengan segera dapat melakukan tindakan yang sesuai dengan tingkat risiko yang terjadi. Hasil pemantauan risiko pada PT. IDS merupakan suatu tindakan lanjut dan berkesinambungan dari tahapan manajemen risiko sebelumnya, yaitu proses pengukuran risiko. pada tahapan pengukuran risiko, PT. IDS dengan mengelompokkan debitur sesuai dengan tingkat kolektibilitas

⁶⁴ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum'at 16 Maret 2018.

pembayaran angsurannya, sedangkan dalam tahap pemantauan risiko adalah tindakan yang dilakukan PT. IDS dalam menghadapi risiko menurut tingkat kolektibilitasnya. Dalam memproses pemantauan risiko PT. IDS ada tim collection yang bertugas, begitu pula skema pembiayaan juga telah diawasi dan pemantauan risiko ini juga adalah tugas dari BOD.

“Nah itu termasuk risk management, BOD. Kita juga ada tim yang ngawasin. Kita ada tim collecting yang matau pembiayaan. Beberapa fintech memang ada yang g ada yang awasin, dari skema pembiayaan jg sudah cukup diawasin”⁶⁵.

4. Pengendalian Risiko

Setelah melakukan proses pemantauan risiko, maka PT. IDS akan melakukan proses pengendalian risiko. Pengendalian risiko merupakan upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PT. IDS. Sebelum menentukan langkah menyelamatkan pembiayaan bermasalah, terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya kemacetan dalam pembiayaan (pembiayaan bermasalah).

Debitur-debitur yang dianggap bermasalah akan dipantau oleh Tim PT. IDS. Terlebih dahulu dihubungi melalui telepon dengan mekanisme panggilan 1, 2, dan 3 dan jika tak ada hasil maka tim akan mendatangi rumah debitur bersangkutan.

⁶⁵ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum'at 16 Maret 2018.

“Dipantau aja ketika g bayar. Colletingnya itu yah ada ilmunya. Calling 1,2,3 jadi berpengalamanlah, kalau g bisa diteleponlah, g bisa ditelpon didatangi, ujungnya kan harus bayar nih”⁶⁶.

Dalam mengendalikan risiko tersebut tim mengedepankan nilai-nilai akhlak seperti menagih dengan cara-cara etis dan mengingatkan debitur akan kewajiban yang harus dibayarnya. Boleh juga dengan cara mencari win-win solution bagi debitur dan PT. IDS, intinya adalah keterbukaan debitur atas keterlambatan melaksanakan kewajibannya.

“Tujuannya menekan dan mencari solusi yang baik spya mereka bisa bayar. Dalam menagih utang itu kita harus lebih galak, sebab itu kewajiban, dalam islam pun rasulullah g mau sholati. Islam itu sebenarnya anti utang,yah harus diselesaikan. Kalau muamallahnya baik, kalau misalnya ditekan yah ngomong kan kalau g mau bayar, misalnya anaknya sakit. Itu kan kita mengerti. Makanya mas ilmu muamallah penting dipelajari. Umar diperingatkan tentang utangnya”⁶⁷.

Jika pembiayaan macet terjadi, maka akan ada biaya penagihan. Namun biaya penagihan tersebut telah ditanggung oleh PT. IDS dan ini merupakan strategi bisnis yang ditawarkan kepada kreditur. Namun jika tak ada hasil, maka kreditur harus merelakan dana yang telah dipinjamkannya. Ini sesuai dengan syarat kreditur pada awal pembiayaan yakni menyadari bahwa kegiatan investasi adalah kegiatan bisnis yang erat dengan risiko.

⁶⁶ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁶⁷ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

“Kita yg bayar, itulah salah satu layanan yg kita miliki, macet itu ditanggung oleh investor. Ini termasuk strategi bisnis kita juga”⁶⁸.

Setelah melakukan rangkaian proses manajemen risiko, PT. IDS juga melakukan evaluasi-evaluasi untuk melihat titik lemah dari strategi mitigasi risiko.

“Kultur start up itu tiap hari yaa evaluasi sebab ini kan rintisan, itu adalah bagian kultur, evaluasi adalah kunci improvisasi, g ada yang sempurna nah risk management jadi perlu dievaluasi terus menerus”⁶⁹.

E. Alternatif Strategi PT. IDS dalam Menekan Pembiayaan Macet

Salah satu capaian dari PT. IDS ini selama 3 tahun terakhir, mereka berhasil menekan pembiayaan macet hingga 0%, berbeda halnya dengan perbankan yang mapan namun masih terdapat pembiayaan macet.

“Pertumbuhan kita signifikan, tiga tahun terakhir sudah 500 juta capaian dan penyaluran kita sekitar 1 M, ini saya kira sebuah prestasi untuk fintech syariah yang masih kecil dan belum ada kredit macet”⁷⁰.

Penanganan pembiayaan macet menjadi isu krusial, apalagi *Fintech* dengan basis pembiayaan belum memiliki banyak pengalaman di bidang manajemen risiko (The Economist Intelligence survey, 2015). Salah satu strategi yang diterapkan adalah konsep pembiayaan kelompok (group lending) dengan instrumen pengamanan pembiayaan tanggung renteng. Tanggung renteng adalah tanggung jawab para debitur baik bersama-

⁶⁸ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁶⁹ Wawancara dengan Dikri Payren, COO PT. IDS, Universitas Indonesia (UI), Depok, Jum’at 16 Maret 2018.

⁷⁰ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

sama, perseorangan, maupun khusus salah seorang di antara mereka untuk menanggung pembayaran seluruh utang. Manfaat dari tanggung renteng ini adalah meringankan beban sehingga pembayaran salah seorang debitur mengakibatkan debitur yang lain terbebas dari kewajiban membayar utang⁷¹.

Misalnya dalam satu kelompok mengajukan pembiayaan yang terdiri dari 5 (lima) orang anggota, maka proses pencairannya tidak akan langsung dilakukan secara sekaligus, namun memakai mekanisme 2-2-1. Pada tahap pertama dua orang anggota kelompok dulu yang akan dicairkan, kemudian tahap berikutnya dua orang lagi, dan tahap terakhir satu orang. Biasanya penunjukan siapa yang akan mendapatkan pencairan tahap pertama dan tahap berikutnya merupakan hasil kesepakatan dari semua anggota kelompok. Biasanya ketua kelompok sebagai pemimpin akan mendapatkan jadwal terakhir pencairan pembiayaan. Kalau misalkan terdapat kemacetan pembayaran cicilan, maka proses pencairan pada tahap berikutnya akan ditunda terlebih dahulu, sampai kemudian kelompok bisa menyelesaikan permasalahan kemacetan anggotanya. Secara umum mirip dengan skema yang digunakan Grameen Bank, Bangladesh.

“Pertama tentu kita liat due deligint (review) usaha yang kita biaya, apakah layak dibiayai atau tidak, kedua kita ada skema pembiayaan komunitas (P2P *Landing*) “tanggung renteng”, misalnya dibiayai 1 kelompok yang teridiri dari 10 orang, kalau misalnya ada salah satu dari 10 itu yang g bisa bayar maka 9 orang harus menanggungnya. Nah bulan depan yang ditanggung ini akan membayar kembali ke 9 orang itu. Skema tanggung rentang, skema yang cukup efektif, pernah digunakan oleh graming bank

⁷¹ <http://blog.amartha.com/tanggung-renteng-cara-berinvestasi-yang-aman-dan-menguntungkan/#more-274>. Diakses tanggal 23/03/2018, Pukul. 13.16 WIB.

(Bangladesh/Muh. Yunus). Kemudian kan orang pasti malu, g bayar itu kan ada sanksi sosial dari anggota grup. Kan pembiayaan juga cuman mikro, 5-10 juta”⁷².

F. Manajemen Risiko Selain PUS

Sebagai kegiatan yang berbasis teknologi informasi TekFin juga menyimpan risiko lain diluar operasionalnya. Salah satu yang menjadi isu penting adalah TekFin berpotensi untuk tindak pencucian uang dan pendanaan teroris. Misalnya rilis-rilis berita berikut; *OJK Minta Fintech Lindungi Konsumen dan Data Negara*⁷³, *"Fintech" Rentan Disalahgunakan untuk Membiayai Teroris*⁷⁴, *Buat Aturan Soal Fintech, OJK Perhatikan Enam Aspek Ini*⁷⁵. Hal ini tentu harus dijawab TekFin khususnya PT. IDS, bagaimana memitigasi risiko seperti ini.

Tindak pidana pencucian uang merupakan suatu bentuk kejahatan yang dilakukan baik oleh seseorang dan/atau korporasi dengan sengaja menempatkan, mentransfer, mengalihkan, membelanjakan, membayarkan, menghibahkan, menitipkan, membawa ke luar negeri, mengubah bentuk, menukarkan dengan mata uang atau surat berharga atau perbuatan lain atas harta kekayaan yang diketahuinya atau patut diduganya merupakan hasil tindak pidana dengan tujuan menyembunyikan atau menyamarkan asal usul harta kekayaan itu, termasuk juga yang menerima dan mengusainya.

⁷² Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

⁷³ <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170604230717-78-219392/ojk-minta-fintech-lindungi-konsumen-dan-data-negara> . Senin, 05/06/2017 06:16 WIB.

⁷⁴ Fachri Fachrudin, <https://nasional.kompas.com/read/2017/03/24/14294241/.fintech.rentan.disalahgunakan.u ntuk.membiayai.teroris> . 24/03/2017, 14:29 WIB.

⁷⁵ <https://bisnis.tempo.co/read/1029576/buat-aturan-soal-fintech-ojk-perhatikan-enam-aspek-ini> . Rabu, 1 November 2017 06:05 WIB.

Dalam kesempatan wawancara dengan Safri Halding sebagai komisaris PT. IDS, tindak pencucian uang memang memiliki potensi untuk menyasar fintech. Namun peluang itu kecil terjadi, sebab skala pembiayaannya mikro hanya sepuluh sampai dua puluh juta rupiah, selain itu juga telah diterapkan *Know your Costumer* (KYC) dan *Know Your Investor* (KYI). Jika pun TekFin dijadikan sebagai media pencucian uang, maka semisal koruptor akan rugi. Menurutny kekhawatiran fintech sebagai ladang tindak pencucian uang sangatlah berlebihan.

“Di KYC ada pendataan dan pernyataan bahwa uangnya ini bukan hasil korupsi dan pencucian uang. Kalau hasil uang korupsi juga kan susah juga, karena uang investasi Fintech itu kecil. 10-20 juta, kan rugi, dia harus buat akun yang begitu banyak, nah itu kan bisa ketahuan. Di dalam pendataan fintech itu yah ditelusuri dari mana harta anda. Kalau potensi memang ada, kan kalau kita lihat fintech ini kan skalanya kecil, masih sih mau koruptor naruh uangnya disitu, kan g masuk akal, yang ada mereka rugi. Jadi jika fintech dikhawatirkan seperti itu nampaknya tidak pas. Yaah bahasanya terlalu berlebihan lah”⁷⁶.

Selain itu, *track record* debitur juga akan dicek dan divalidasi melalui borang yang diisi ketika awal mendaftar di *platform* PT. IDS. Meski begitu saat ini fintech-fintech lain juga belum banyak bekerja sama Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) sebab tindak pencucian uang belum banyak terjadi dan TekFin masih pada tahap bertumbuh dan berkembang. TekFin khususnya pembiayaan juga masih menggunakan lalu lintas perbankan sehingga dengan sendirinya tindak pencucian uang bisa tereliminasi. Untuk mengantisipasi hal ini, ada

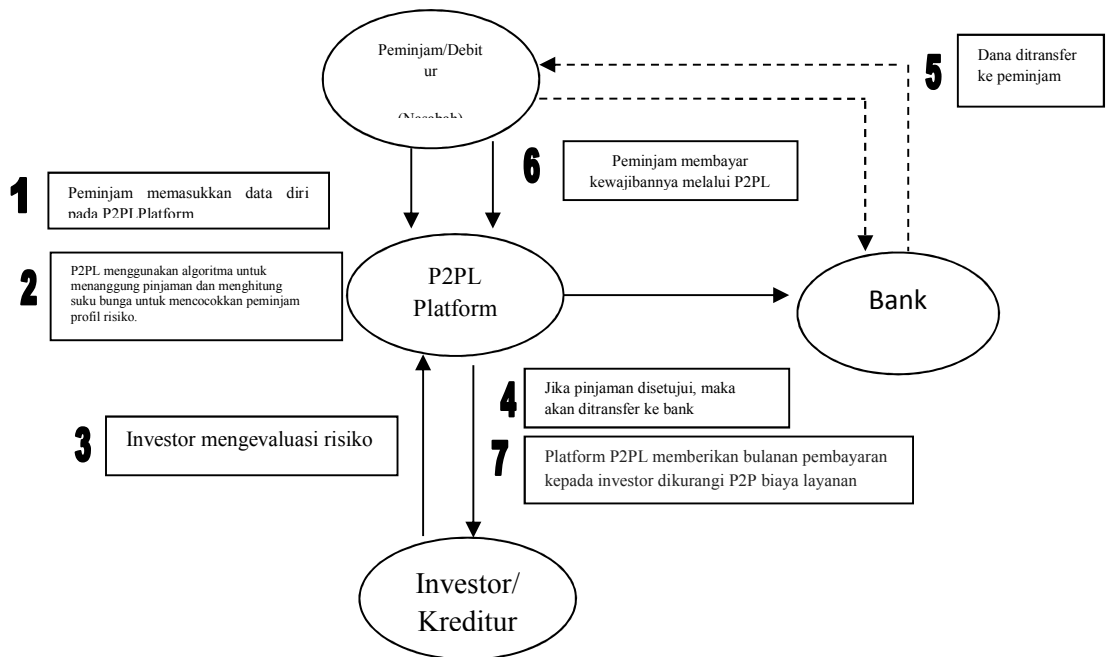
⁷⁶ Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.

baiknya PPATK segera berkerjasama dengan TekFin, namun saat ini belum sebab pencucian uang masih kasuistik.

“Dalam pengisian borang selain itu, jika fintechnya lebih mapan tentu dia akan bekerja sama dengan PPATK, sama dengan perbankan, harus melaporkan rekening nasabah semua dilaporkan. Tetapi kan dalam UU PPATK 500 jt ke atas, sementara fintech dibawah itu. Misalnya nih si A pekerjaannya PNS tiba2 di invest ke fintech 1 M, kan itu bisa dicurigai, dari mana duitnya. Itu harus ditanya dari mana sumber uangnya. Kalau dia tidak bisa jawab, maka patut ada kecurigaan, nah itu baru bisa dilaporkan ke PPATK. Solusinya ada PPATK ini harus kerjasama dengan Fintech. Namun untuk saat ini belum terjalin kerjasama. Biasanya akan kerjasama jika sudah ada kejadian. Dan lagian juga ini kan fintech naruh uangnya di bank, jadi sudah kena KYC di perbankan. Sedang di perbankan kan semua rekening nasabah dilaporkan ke PPATK, ketahuan. Artinya pencucian uang itu sudah terelimir dengan sendirinya, jadi tidak perlu dikhawatirkan lagi”⁷⁷.

Untuk lebih jelasnya disajikan lalu lintas Fintech yang menggunakan perbankan:

⁷⁷Wawancara dengan Safri Haliding, Komisaris PT. IDS, Jakarta Pusat, Sabtu 17 Maret 2018.



Gambar 4.1. Alur Peminjaman Fintech

Sumber: diolah sendiri

Risiko selanjutnya adalah mengurangi dampak penyalagunaan data nasabah. Di samping kemajuan sisi teknologi seperti Fintech, kebocoran data nasabah menjadi hal yang pelik. Hingga kini belum ada payung hukum yang mengatur penuh tentang perlindungan pribadi masyarakat yang menjadi debitur maupun calon nasabah platform Fintech. dalam rilis [tirto.id](https://tirto.id/plus-minus-pengajuan-kredit-secara-online-CHP3)⁷⁸, wakil Ketua Bidang Jasa Keuangan Asosiasi Fintech (Aftech) Adrian A. Gunadi mengaku, saat ini belum ada kode perilaku atau *code of conduct* yang bisa mengatur kerahasiaan data pribadi konsumen dan transparansi informasi. Oleh sebab itu, Aftech belum memiliki kewenangan untuk mengatur anggotanya dalam hal

⁷⁸ Tirto.id. (2018). Plus Minus Pengajuan Kredit Secara Online, (16 April 2018). <https://tirto.id/plus-minus-pengajuan-kredit-secara-online-CHP3>. Diakses tanggal 21/04/2018. Pukul. 16.46 WIB.

menjaga *bigdata* konsumen. Dengan lahirnya *code of conduct* diharapkan nantinya para pelaku Fintech yang tergabung dalam asosiasi fintech memiliki keharusan untuk menjaga masalah kerahasiaan data. “Kalau pelaku tekfin tersebut tidak bisa dan setelah diaudit ternyata memang tidak menjaga masalah kerahasiaan data, maka pelaku tersebut harus keluar dari asosiasi,” kata Adrian.

Meski demikian, dengan sumber yang sama. Kepala Grup Inovasi Keuangan Digital dan Keuangan Mikro Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Fithri Hadi mengaku, pihaknya tengah melakukan *review* atas kode perilaku mengenai kerahasiaan data pribadi konsumen dan transparansi informasi. Proses tersebut dilakukan secara intensif dengan lembaga maupun kementerian terkait seperti Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN), serta Bank Indonesia. Nantinya, perlindungan data pribadi konsumen akan menjadi produk hukum turunan dari UU Informasi & Transaksi Elektronik (ITE) yang saat ini sudah ada. “Aturan mengenai perlindungan data pribadi konsumen akan keluar dalam waktu dekat, untuk meningkatkan keamanan. Ini perlu diatur, karena data pribadi menjadi aset utama di era digital ini,” kata Fithri.

BAB V

KESIMPULAN, SARAN & KEKURANGAN PENELITIAN

A. Kesimpulan

Dari uraian bab-bab yang telah dibahas, maka dapat disimpulkan:

1. Pembiayaan yang dilakukan *Fintech* syariah PT. IDS ini sama dengan perbankan syariah pada umumnya, akad dan transaksinya mengikuti syariah dan telah memiliki DPS. namun ada sedikit perbedaan mengenai pengawasan penuh usaha dari debitur. Prinsip pemberian pembiayaan di dasari pada 4C tanpa agunan. Selain itu, PT. IDS juga menggunakan *Social Network Analysis* (SNA) sebagai alternatif scoring untuk menentukan kualitas kredit kreditur.
2. Risiko-risiko pada bisnis *Fintech* berbasis pinjaman seperti PT. IDS umumnya sama dengan risiko yang dihadapi oleh perbankan syariah. Seperti Risiko Pembiayaan, Risiko Likuiditas, Risiko Hukum, Risiko Strategik, Risiko Kepatuhan, Risiko Reputasi. Oleh karena *fintech* beroperasi di dunia digital/maya, maka risiko pun bertambah seperti risiko *Cybercrime*.
3. Strategi manajemen risiko yang dilaksanakan oleh PT. IDS mengacu pada 4 aspek yakni Identifikasi, pengukuran/penilaian, pemantauan, dan pengendalian. 4 aspek tersebut telah dijalankan dengan baik oleh PT. IDS melalui Pembiayaan Usaha Syariahnya.

B. Saran

PT. IDS sebagai salah satu alternatif lembaga pembiayaan dapat meningkatkan pelayanannya dan terus mengedukasi masyarakat untuk berinvestasi pada *fintech*, tentu dengan penjelasan manajemen risiko yang

terjamin sehingga membuat investor percaya bahwa investasi di fintech khususnya pembiayaan aman. Apalagi fintech syariah memiliki peluang yang besar, selain untuk menerapkan akad-akad syariah secara penuh juga mayoritas umat muslim di Indonesia. Pertahankan apa yang sudah dicapai.

C. Kekurangan Penelitian

Sebagai sebuah penelitian tentu tak lepas dari berbagai kekurangan yang ada. Kekurangan pada penelitian ini narsumbernya hanya 2 (dua) orang sehingga kedalaman dan ketajaman penelitian ini belum terlalu terlihat. Jika ingin mengembangkan penelitian, penulis memberikan saran untuk mengkomparasi fintech manajemen risiko dari berbagai fintech yang ada. Namun, harus diketahui bahwa setiap fintech agak sensitif jika menyangkut manajemen risiko, sebab berhubungan dengan “trust” dan kepentingan nama baik perusahaan Fintech. Sebaiknya memiliki teman dekat yang bekerja di salah satu fintech.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Saeed. (2004). *Menyoal Bank Syariah*. Jakarta: Paramadina.
- Ali, Masyhud. (2006). *Manajemen Risiko: Strategi Perbankan dan Dunia Usaha menghadapi Tantangan Globalisasi Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Andini, Gita. (2017). Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer To Peer Lending. *Skirpsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Ash, Preston. (2016). P2P or Not P2P?—What the Future Holds for Peer-to-Peer Lending. *Financial Insights Vol 5, Issue 3 - Sept 30, 2016*. <https://www.dallasfed.org/~media/documents/outreach/fi/2016/fi1603.pdf>.
- Bank Indonesia. (2003). Surat Edaran Bank Indonesia: No. 5/21/DPNP tanggal 29 September 2003: Perihal Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum. Jakarta.
- Chrismastianto, Imanuel Adhitya Wulanata. (2017). Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*. Vol. 20, No. 1, April 2017. hlm: 137-48.
- Creswell, John W. (2015). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset, Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- D. Hadad, Muliaman. (2017, Juni). Financial Technology (FinTech) di Indonesia. *Makalah*. Dipresentasikan pada Kuliah Umum tentang FinTech – IBS di Jakarta.

- Darmawi, Hermawan. (2004). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan. (2006). *Implementasi Basel II di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Elviliana. Y. Watopa, Sri Murni & Ivonne. S. Saerang. (2017). Analisis Penerapan Pengelolaan Risiko Pembiayaan Dan Risiko Operasional Pada PT. Bank SULUT GO. *Jurnal Emba vol.5, No. 2 Juni 2017*. hlm: 323-333.
- Ervina Lutfi. (2017). “*Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia*”. <https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul. 12.38 WIB
- Erwin, Kurnia Winenda. (2016). “Pengaruh Munculnya Start-up Fintech pada Industri Keuangan di Indonesia”. <http://ekonomi.kompas.com/read/2016/04/23/081500926/Pengaruh.Munculnya.Start-up.Fintech.pada.Industri.Keuangan.di.Indonesia>. Diakses tanggal 12 September 2017. Pukul. 13.00 WIB
- Fahmi, Irham. (2008). *Analisis Pembiayaan dan Fraud: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Bandung: PT. Alumni.
- Fahmi, Irham. (2011). *Manajemen Risiko Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung, CV. Alfabeta.
- Firdaus, Rachmat & Maya Arianti. (2011). *Manajemen Perkreditan Bank Umum Teori, Masalah*. Tulungagung: STAIN Tulungagung Press.
- Fransiska Ardela, (2017). *Bank Indonesia, Financial Technology, Fintech, Klasifikasi Fintech Menurut Bank Indonesia*. dapat diakses di <https://www.finansialku.com/klasifikasi-fintech-menurut-bank->

- indonesia/ (17/10/2017). Tanggal akses 28/06/2017. Pukul. 21.40 WIB.
- Hanafi, Mamduh M. (2006). *Manajemen Risiko Edisi Kedua*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Harris, Jeess. (2016). *COLUMN: The history of fin-tech* (27/06/2016) dapat diakses di <https://www.banklesstimes.com/2016/06/27/the-history-of-fintech/> . tanggal akses 28/06/2018. Pukul. 13.47 WIB.
- Hodge, Neil. (2017). *Challenges of Fintech*. Dapat diakses di <https://enterpriseriskmag.com/challenges-of-fintech/>. Diakses tanggal 25/03/2018. Pukul. 07.51 WIB.
- Idroes, Sugiarto. (2006). *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Imam, Nofie. (November, 2016). Financial Technology dan Lembaga Keuangan. *Makalah*. Disampaikan pada *Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri* di Hotel Grand Aston Yogyakarta, 22 November 2016.
- Institut Bankir Indonesia. (2002). *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta Djambatan: Karya Unipress.
- Investree. (2016). <https://www.investree.id/blog/peer-to-peer-lending/berkaca-dari-kasus-lending-club-mengenal-risiko-peer-to-peer-lending>. Diakses tanggal 08/04/2018. Pukul 08.49 WITA.
- Isnawati, Dian (2014). Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu (KCP) Ambarukmo. *Skripsi*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga.

- Kalmykova, E., & Ryabova, A. (2016, January). *FinTech Market Development Perspectives. In SHS Web of Conferences (Vol. 28). EDP Sciences.*
- Kasmir. (2004). *Kebijakan dan Aplikasinya Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung, Alfabeta.
- Kasmir. (2004). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kompas. (2017). *Alasan pembiayaan macet perbankan syariah cukup tinggi* dapat diakses <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syariah.cukup.tinggi>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.
- Labana, *Berkenalan dengan Industri Fintech di Indonesia* (17/03/2017). Dapat diakses di <https://www.labana.id/view/berkenalan-dengan-industri-Fintech-di-indonesia/2017/03/17/?fullview>. diakses tanggal 9/9/17. Pukul 17.00 WIB.
- Louis Esch Louis Esch, Robert Kieffer dan Thierry Lopez, (2005), *Asset and Risk Management Risk Oriented Finance*. Antony Rowe Ltd: London.
- Maxmanroe.com. (2017). “Menenal *Fintech*, Inovasi Sistem Keuangan di Era Digital”. <https://www.maxmanroe.com/menenal-Fintech-inovasi-sistem-keuangan-di-era-digital.html>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul. 14.00 WIB
- Mekar. Id. (2017). “Kenapa Umkm Indonesia Kesulitan Mengakses Pinjaman Bank?” <https://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 15.30 WIB

- Mekar. Id.(2016). “Bagaimana Perusahaan Fintech Dapat Membantu Membangun Masa Depan Yang Lebih Baik”.
<https://blog.mekar.id/bagaimana-perusahaan-fintech-dapat-membantu-membangun-masa-depan/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 08.00 WIB
- Miftah Ardhian, *Pakar Usul Indonesia Mencontoh India dalam Kembangkan Fintech* (31/10/2017),
<http://goinsights.id/berita/2017/10/31/pakar-usul-indonesia-mencontoh-india-dalam-kembangkan-fintech> dan diakses pada 13/11/2017. Pukul 16.52 WIB
- Modalku.com. (2017). *Perkembangan Fintech di Indonesia* (22/07/2017).
 Dapat diakses di
<http://blog.modalku.co.id/2017/06/22/perkembangan-fintech-di-indonesia/>. tanggal akses 28/06/2018. Pukul 22.51 WIB.
- Muchdarsyah Sinungan. (2000). *Manajemen Dana Bank, Edisi Kedua*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nawawi, Ismail. (2012). *Manajemen Risiko Teori dan Pengantar Praktik Bisnis, Perbankan Islam dan Konvensional*. Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya.
- Nisa’ Mustikawati, Topowijono & Dwiatmanto. (2013). Penerapan Manajemen Risiko Untuk Meminimalisir Risiko Pembiayaan Macet (Studi Pada PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Cabang Kediri). *Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 4, No. 1, 2013*. hlm.1-7
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/25/Pbi/2009 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/8/PBI/2003 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum, dari

hukum.unsrat.ac.id/inst/pbi_112509.pdf. Diakses tanggal 03/05/2018. Pukul 15.35 WIB.

- Pratama, Bambang. (2016). *Mengenal Lebih Dekat “Financial Technology (Mei 2016)*, dapat diakses di <http://business-law.binus.ac.id/2016/05/31/mengenal-lebih-dekat-financial-technology/>. tanggal akses 28/06/2018.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2007). *Credit Management Handbook: Teori, Konsep Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Rivai, Veithzal.(2010). *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rosa, Ris Serly Agnesia. (2017). Analisis Manajemen resiko pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta). *Skripsi*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Safri Haliding. (2018). Unicorn Baru & Penguatan Ekosistem Startup. Dapat diakses di <http://finansial.bisnis.com/read/20180607/9/804049/opini-unicorn-baru-penguatan-ekosistem-startup> . diakses tanggal 30/06/2018.
- Sarayati, Mutia. (2015). Strategi Mitigasi Risiko Pembiayaan Musyarakah Bank Muamalat Indonesia. *Skripsi*. Fakultas Syariah & Hukum Program Studi Muamalat Universitas Islam Negeri Jakarta Syarif Hidayatullah Jakarta.

- Segal, M. (2015). Peer-to-peer lending: A financing alternative for small businesses. *Jurnal Advocacy: the voice of small business in government Issue Brief Number 10*, September 9, 2015. hlm.1-14.
- Shandaridho. (2016). “*Fintech, Peluang dan Tantangan*”.
<https://shandaridho.wordpress.com/2016/12/24/Fintech-peluang-dan-tantangan/amp/>. Diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 18.30 WIB.
- Siahaan, Hinsa, (2007). *Manajemen Risiko: Konsep, Kasus, dan Implementasi*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Siamat, Dahlan. (2005). *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter dan Perbankan Edisi Kelima, Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Indonesia*, Jakarta: Paramadina.
- Stabilitas.com. (2016). “Memetakan Potensi dan Risiko Fintech”.
<http://stabilitas.co.id/home/detail/memetakan-potensi-dan-risiko-Fintech>. diakses tanggal 10 Oktober 2017. Pukul 18.30 WIB
- Sudarsono, Heri. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah edisi 2*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sumit, Kamra, (2014). *The Peer-to-Peer (P2P) Marketplace*, Happiest Minds Technologies Pvt. Ltd. All Rights Reserved. Dapat diakses di www.happiestminds.com. diakses tanggal 25 Februari 2018. Pkl. 08.45 WIB.
- Sutojo, S. (2008). *Menangani Pembiayaan Bermasalah Konsep dan Kasus*. Jakarta: PT Damar Mulia Pustaka.
- Tampubolon, Robert. (2004). *Manajemen Risiko: Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- The Economist Intelligence Unit. (2015). *The Disruption Of Banking*.
<https://www.eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EI>

- U-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf. Diakses tanggal 24/03/2018. Pukul. 19.30.
- Tirto.id. (2016). *Baru 20 Persen Kredit Bank yang Mengalir ke UMKM*. Dapat diakses di <https://tirto.id/baru-20-persen-kredit-bank-yang-mengalir-ke-umkm-cxpg>. Diakses tanggal 21 April 2018. Pukul. 05.49 WIB.
- Tirto.id. (2018). *Plus Minus Pengajuan Kredit Secara Online*, (16 April 2018). <https://tirto.id/plus-minus-pengajuan-kredit-secara-online-cHP3>. Diakses tanggal 21/04/2018. Pukul. 16.46 WIB.
- Tribun Timur News, (2017) *Investree Rangsang Peer-to-Peer Lending* di KTI, <http://makassar.tribunnews.com/2017/11/09/investree-rangsang-peer-to-peer-lending-di-kti>. diakses tanggal 25/03/2018. Pukul 07.44 WIB.
- Tribun Timur, (2018). OJK Dukung Medsos Jadi Penentu Kredit. Edisi Jum'at, 30 Maret 2018.
- Umam, Khaerul. (2013). *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Undang-Undang Perbankan, No. 10 Tahun 1998.
- Wangsawidjaja. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Wardhani, B. K., & Pramono, J. (2016). Perbankan Syariah: Alternatif Pendanaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Among Makarti*, 9 (17).
- Wayan Sudirman. (2013). *Manajemen Perbankan Menuju Bankir Konvensional yang Profesional*. Kencana, Jakarta.
- Yun, seng. (2006). Manajemen Resiko Dalam Dunia Perbankan. *Jurnal Sistem Informasi UKM. Vol. I, No. 1, Maret*. hlm: 63-71.

- Yusuf, Muri. (2015). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia.
- Zainuddin Ali. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Sinar Grafika: Bandung.



Daftar Lampiran

Lampiran 1: Curriculum Vitae (CV) Informan

CV Informan 1:

Nama : Safri Haliding, M.Sc.ACC

Alamat : Jl, KebonKacang 11, KebongKacang. Jakarta
Pusat

No. Handphone : 082194131919

Media Sosial : Safri Haliding (Facebook)

Email : safrihaliding@gmail.com

Riwayat Pendidikan:

- Master in Accounting (Islamic Accounting & Finance), Faculty of Economics and Management Sciences International Islamic University Malaysia (IIUM).
- International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF), Central Bank of Malaysia.

Riwayat Organisasi:

- Vice President, *Masyarakat Ekonomi Syariah (MES)* DKI Jakarta 2017- Now
- Chief, *Mata Garuda Institute Islamic Finance Forum*, 2017 – 2019
- Director for Public Policy, *Islamic Economic Forum for Indonesian Development (ISEFID)* 2017 - 2019
- General Secretary, *Indonesia – LPDP Entrepreneur Clubs (ILEC)* 2017 -2019
- Director for Organization Development, *Indonesia Marketing Association (IMA)* DKI Jakarta 2017-2019.
- Vice General Secretary, *Asosiasi Modal Ventura Indonesia (AMVI)* | Indonesia Venture Capital Association.
- DPP *Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI)* | Indonesian Islamic Economist Association.
- *Ikatan Akuntan Indonesia (IAI)* | Indonesian Accountants Institute.

Riwayat Pekerjaan

2018-Sekarang : Senior Consultant, PT. Indoprima Advisa Management

2018-Sekarang : Economist Team for Islamic Finance Industry
: Vice Governor DKI Jakarta
: Mentor (Coach) OK OCE DKI Jakarta

2017- 2018 :Risk Management Group PT Bahana-Persero
(Holding of Bahana Securities, Bahana Investment,
& Bahana Ventures),

CV Informan 2:

Nama : Dikry Paren

Tanggal Lahir : 18/03/1995

Alamat : Komp. Banjar agung indah Kota Serang, Banten,
Indonesia

Media Sosial : [Line & IG @dikryParen](#)

Email : dikry.paren@qazwa.com

Blog : <http://www.dikryparen.com>



Education, Training & Competition, Job

- 2018 Chief Operating Officer
PT. Qazwa Mitra Hasanah
- 2013 – Student undergraduate – Islamic Business
present Universitas Indonesia, Depok- Indonesia
Short Course – A course for leaders, entrepreneurs and Innovators
Queensland University of Technology, Australia
- 2016 Awardee & Global Alumni
Australia Awards Indonesia
- 2016 Regional Finalist – Hultprize Social Entrepreneurs Challenge
Dubai, Uni Emirat Arab
- 2016 Member - The next future entrepreneurs mentorship
- 2014- Yayasan Keluarga Muslim – FEUI
2016

Project & Organitation

- 2016 : **Treasurer**, Forum Study Islam FEBUI
- 2015 : **Project office**, Islamic Entrepreneurs Competition – FEB UI
- Assistant researcher**, Social Effect of Mass Rapid Transit in Jakarta,
Research Project
- Assistance project**, Internet Marketing Course for Micro, Small,

Medium Enterprises. social empowerment program.

Member, Social Community in Faculty Economics and Business

2014 : **Staff of Human Resources division**, The biggest social event for undergraduate program in Indonesia

Staff of Event division, Islamic Economics Intensive Course

Lampiran 2. Pedoman Wawancara

Pertanyaan Pembuka:

1. Bagaimana penerapan pembiayaan usaha syariah PT. Indves Dana Syariah?
2. Apa yang membuat PT. Indves Berbeda dengan yang lain (ciri Khasnya)
3. Dari mana mekanisme keuntungan dari p2p landing PT. Indves
4. Rentenir digital?
5. Pencapaian PT. Indves Dana Syariah
6. Bagaimana SDM manajemen risiko di PT. Indves

Identifikasi:

1. Adakah risiko yang terjadi pada saat transaksi dalam pembiayaan?
2. Bagaimanakah indikasi awal terjadinya risiko pembiayaan
3. Bagaimanakah ciri-ciri awal pembiayaan bermasalah?
4. Faktornya apa?
5. Langkah awal Fintech dalam menghadapi pembiayaan bermasalah
6. Dampak apakah yang muncul ketika terjadi pembiayaan bermasalah
7. Bagaimana dengan track record calon debitur dan prinsip 5C dan KYC (OJK)?

Pengkuran

1. Bagaimana cara mengukur tingkat risiko pembiayaan yang terjadi di Fintech?
2. Cara mengklasifikasikannya
3. Metode dalam mengukur tingkat risiko pembiayaan
4. Apakah standar yang digunakan untuk mengukur risikonya
5. Data apa saja yang diperlukan dalam mengukur tingkat risiko?
6. Bagaimana kredit scoringnya? Sedang ini juga tidak ada agunan?

Pemantauan

1. Adakah tim khusus yang dibentuk untuk mengawasinya?
2. Item-item apa saja yang dipantau?
3. Faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan
4. Adakah laporan khusus hasil pemantauan yang dapat mempengaruhi kebijakan dalam memberikan sebuah pembiayaan

Pengendalian

1. Upaya yang dilakukan dalam mengendalikan risiko pembiayaan
2. Fungsi pengendalian
3. Apakah ada evaluasi berkala yang dilakukan
4. Adakah tim yang berkerjasama dengan fintech untuk collection (penagihan)
5. Bagaimana strategi dalam menekankan angka pembiayaan macet dalam program usaha pembiayaan syariah?
6. Strategi apa yang digunakan dan kapan memakai *debt-collector* (jika terpaksa digunakan),
7. pihak mana yang menanggung biaya *collection*, apakah investor atau *share* dengan pengelola.
8. Dalam pembiayaan ritel, *collection* memakan biaya besar, sehingga ketentuan mengenai siapa yang menanggung biaya ini perlu jelas sejak awal. Pembiayaan tidak bisa ditagih selama periode tertentu, bagaimana prosesnya dan implikasinya kepada investor.

Pertanyaan Penutup:

1. Harapannya ke depan tentang kemandirian Fintech Syariah

Lampiran 3. Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara (1)

Nama Narasumber : Safri Haliding, M.Sc.ACC

Posisi : Komisaris PT. IDS

Keuntungan P2P Landing syariah ini seperti apa?

Kalau syariah kita dapatkan margin sifatnya sama, tergantung akadnya ya. Kalau misalnya mudharabah, tergantung produknya. Beli dlu baru diserahkan. Kalau secara umum sih sama konvensional tapi kita punya Dewan Pengawas Syariah, jadi kita ada jaminan bahwa yang kita transaksikan itu jauh daripada riba. Semiminal mungkin tidak melanggar syariah. P2p landing memberikan benefit investasi yang walaupun kecil bisa. Kalau di industri banking itu g bisa harus tinggi, itu untuk ritel. Untuk UMKM kita memudahkan pinjaman melalui aplikasi, klik dan daftar usahanya untuk dibiayai oleh P2P landing syariah, nah setelah itu digunakan due diligent (review) apakah usahanya layak dibiayai atau tidak. Kan ada syarat-syaratnya itu jauh lebih memudahkan. (2) tidak ada agunannya tapi ada prosedural yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha (UMKM). Secara umum apakah ini menguntungkan? Jelas menguntungkan daripada konvensional lah.

Tanggapannya terhadap kesan P2P landing sebagai retenir digital?

Menurut saya OJK terlalu dini yaa, menganggap seperti itu. Sebagai seorang regulator harusnya dia mengumpulkan industri untuk melihat apakah betul atau tidak. Memang fintech belum diatur secara kompleks oleh OJK, karena memang kan industri ini sementara tumbuh. Kalau diatur oleh OJK takutnya bisa mematikan, terlalu ketat. Kalau ini dianggap retenir ini saya kurang setuju juga, karena bunganya ini mengambil 20-30% tapi dibayar selama setahun. Ini bukan retenir karena retenir itu mengambil paksa kan tanpa ada aturannya, retenir itu g ada standarnya gitu. G ada SOP yang dibuat. Mereka hanya buat aturan semau mereka, tanpa ada legal formal misalnya. Sehingga tidak tepat dikatakan retenir. Ini industri yang perlu dikembangkan dan kalau salah ya diarahkan, jangan malah dimatikan.

Bagaimana pendapatnya tentang OJK dalam mengatur P2P lending ini?

OJK jangan terlalu menekan, yah ada kemungkinan ada desakan dari industri konvensional yang terancam karena kehadiran Fintech. Karena memang kenyataannya diganggu karena, pasar yang sama diambil, sementara industri keuangan dan perbankan diatur ketat sementara fintech tidak, sedang fintech ini kan mereduksi semua sistem birokrasi yang ada pada perbankan dan industri keuangan lainnya. Tentu tidak fair jika fintech mau diatur disamakan dengan perbankan karena skalanya kan beda, sehingga OJK menurut saya, memang ojk mau mengotrol agar tidak ada fraud atau penipuan tapi kalau terlalu ditekan juga tidak pas, dalam istilah itu ada sand box, liat dulu biarkan berkembang, jangan dicegah dulu. Misalnya mereka kekurangan atau ada masukan kita arahkan jangan malah dimatikan. Kalau terlalu ditekan khawatir tidak berkembang. Padahal fintech ini punya potensi ekonomi yang besar, baik untuk investor maupun pertumbuhan ekonomi. Dan sangat membantu pelaku UMKM yang tidak tersentuh perbankan. Karena syarat untuk mendapat pembiayaan di bank kan susah, syarat dan agunannya lah. Meskipun ada aturannya tapi tidak seketat perbankan. Nah inilah market yang diambil fintech.

Kata OJK Fintech itu tidak menerapkan KYC? Bagaimana pendapatnya?

Sebenarnya itu salah, Fintech itu melakukan KYC juga, kita harus tau siapa yang menaruh uang di platform kita, cuman kita belum miliki KYC yang canggih seperti perbankan. Mungkin khawatiran OJK ini jangan sampai koruptor atau yang melakukan tindakan pencucian uang itu melepar uangnya di Fintech, tentu kita tidak begitu, kita harus KYC atau mengenali klien kita. Kan di aplikasi itu kita mengisi nama, alamat, dsb.

Di KYC ada pendataan dan pernyataan bahwa uangnya ini bukan hasil korupsi dan pencucian uang. Kalau hasil uang korupsi juga kan susah juga, karena uang investasi Fintech itu kecil. 10-20 juta, kan rugi, dia harus buat akun yang begitu banyak, nah itu kan bisa diketahui. Di dalam pendataan fintech itu yah ditelusuri dari mana harta anda. Kalau potensi

memang ada, kan kalau kita lihat fintech ini kan skalanya kecil, masih sih mau koruptor naruh uangnya disitu, kan g masuk akal, yang ada mereka rugi. Jadi jika fintech dikhawatirkan seperti itu nampaknya tidak pas. Yaah bahasanya terlalu berlebihan lah.

Untuk mengeliminir pencucian uang?

Dalam pengisian borang selain itu, jika fintechnya lebih mapan tentu dia akan bekerja sama dengan PPATK, sama dengan perbankan, harus melaporkan rekening nasabah semua dilaporkan. Tetapi kan dalam UU PPATK 500 jt ke atas, sementara fintech dibawah itu. Misalnya nih si A pekerjaannya PNS tiba2 di invest ke fintech 1 M, kan itu bisa dicurigai, dari mana duitnya. Itu harus ditanya dari mana sumber uangnya. Kalau dia tidak bisa jawab, maka patut ada kecurigaan, nah itu baru bisa dilaporkan ke PPATK. Solusinya ada PPATK ini harus kerjasama dengan Fintech. Namun untuk saat ini belum terjalin kerjasama. Biasanya akan kerjasama jika sudah ada kejadian. Dan lagian juga ini kan fintech naruh uangnya di bank, jadi sudah kena KYC di perbankan. Sedang di perbankan kan semua rekening nasabah dilaporkan ke PPATK, ketahuan. Artinya pencucian uang itu sudah tereliminir dengan sendirinya, jadi tidak perlu dikhawatirkan lagi.

Persaingan antara Fintech Konvensional dan Syariah?

Persaingan tentu ada ya. Kalau fintech syariah ini mampu mem-branding dirinya dan mampu melakukan positioning yang bagus tentu akan bisa bersaing dengan konvensional, karena tentu kita sadari bahwa ada masyarakat atau pihak yang memang mau menggunakan syariah, itu kan ada market tersendiri, sehingga menurut saya masing-masing ini sudah ada pasarnya. Kalau dianggap bersaing yah tentu bisa bersaing, nah yang menentukan siapa yang menang kan, yang mampu bertahan dan yang kedua adalah trust. Kalau orang percaya fintech syariah, maka itu akan membuatnya bertahan dan kalau itu mampu dijaga, maka dia akan tumbuh. Kalau kelebihanannya kita punya market tersendiri, nice lah istilahnya. Kan biasanya ada orang yang maunya hanya menggunakan syariah dan islam. Apalagi kita ketahui penduduk Indonesia kan mayoritas islam, hanya yang kita perlu lakukan adalah edukasi, branding, positioning

dan membangun market & trust. Tentu dengan begitu seiring berjalannya waktu, fintech syariah juga akan jadi leading sama halnya dengan perbankan syariah. Tetapi industri keuangan ini, salah satunya fintech adalah industri padat modal, bukan padat karya, tapi siapa yang paling banyak memiliki modal kerja atau modal investasi yang besar. Kekurangan selama ini mengapa bank syariah tidak bisa bersaing dengan konvensional itu karena kalah modal. Buka cabang dan ekspansi itu butuh aset, butuh modal yang besar. Sementara modal perbankan syariah kan g sampai 100 triliun, konvensional kan 1000 Triliun. Tetapi masing-masing punya market lah, tentu jika punya modal besar bisalah bersaing.

Ada kemungkinan antara bank dan fintech syariah berkolaborasi?

Ada sih beberapa, mereka didorong untuk bekerjasama daripada berkompetisi. Mereka sedang mencari patner, bahkan mereka disarankan sinergi.

Capaian dari PT. Indves?

Pertumbuhan kita signifikan, tiga tahun terakhir sudah 500 juta capaian dan penyaluran kita sekitar 1 M, ini saya kira sebuah prestasi untuk fintech syariah yang masih kecil dan belum ada kredit macet. Kemudian UMKM yang mengajukan pembiayaan sudah ratusan, tapi kita selektif juga agar KYC kita jalan.

Fintech kan rentan juga penipuan data, bagaimana mengatasinya?

Itu kita ada kunjungan lapangan, kita harus pastikan ada usahanya atau tidak dan kita harus liat laporan keuangannya ada atau tidak. Atau setidaknya pembukuannya lah. Apakah sesuai dengan apa yang dituliskan dengan riilnya. Begitu juga dana yang dipakai apakah yang dibeli sesuai, dan jangan sampai yang dibeli lain. Atau uji kebenarannya, ada tahapannya, misalnya kita periksa KTPnya, alamat dan tempat usahanya. Jadi kita ada verifikasi. Kita juga akan tentukan apakah usaha itu feasible mendapatkan pembiayaan atau tidak. Kalau tidak kan ngapain juga kita biayain kan. Kan berisiko juga.

Apa yang membuat mereka susah sekali dibiaya di bank sehingga fintech ini maju jga.

Syarat di bank itu mengajukan pembiayaan sulit, karena misalnya dia harus PT, kemudian dia harus punya agunan. Hanya usaha-usaha yang besar yang bisa memenuhi itu, perbankan mainnya yang besar, kalau dia ngasih pembiayaan 10 jt rugi yaaa.. kecuali BRI. Nah fintech hadir disitu, misalnya kan bisa menyasar sampai ke pelosok, dia hanya perlu jaringan internet dan tidak perlu membuka kantor cabang, tentu ini akan menghemat biaya ekspansinya. Itulah susahnya perbankan dia besar tapi tidak lincah, sehingga disitulah peluang dari fintech.

Apa sebenarnya strategi menekan NPL hingga 0%?

Pertama tentu kita lihat due diligint (review) usaha yang kita biaya, apakah layak dibiayai atau tidak, kedua kita ada skema pembiayaan komunitas (P2P Lending) “tanggung renteng”, misalnya dibiayai 1 kelompok yang terdiri dari 10 orang, kalau misalnya ada salah satu dari 10 itu yang g bisa bayar maka 9 orang harus menanggungnya. Nah bulan depan yang ditanggung ini akan membayar kembali ke 9 orang itu. Skema tanggung renteng, skema yang cukup efektif, pernah digunakan oleh graming bank (Bangladesh/Muh. Yunus). Kemudian kan orang pasti malu, g bayar itu kan ada sanksi sosial dari anggota grup. Kan pembiayaan juga cuman mikro, 5-10 juta

Siapa yang menanggung biaya penagihan?

Ow.. kita ada staf juga menagih, yang menanggung itu yaah perusahaan.

Evaluasi fintech untuk ke depan?

Tentu fintech ini harus menjaga bisnis trust, fintech yang besar harus terdaftar di OJK. Kalau bisa jangan diatur dulu sangat ketat. Fintech ini harus mendapat dukungan dari pemerintah, seperti subsidi atau bantuan modal, pembiayaan juga supaya bisa tumbuh, karena jangan sampai start up2 seperti kami ini dibiayai atau diambil oleh asing. Contohnya kaya gojek, jadi pemerintah harus menyadari itu, bahwa pemerintah harus memberikan bantuan dan mengembangkan fintech itu agar supaya bisa

berkembang. Industri keuangan formal ini harus bekerjasama dengan fintech, sebab misalnya keduanya memiliki pasar yang sama, yah bekerjasama.. jadi mereka bisa channelling atau sinergi.

Harapan dari ke depannya terhadap perkembangan Fintech Syariah?

Saya berharap fintech ini dapat menjadi solusi ekonomi besar untuk UMKM. Karena banyak UMKM yang tidak tersentuh oleh perbankan. Harapannya juga fintech ini dapat mengembangkan UMKM kedepannya. Sehingga fintech ini bisa didorong, sebab UMKM tidak banyak tersentuh pemerintah dan perbankan. Kita jangan melihat fintech sebagai sesuatu yang harus dikontrol dan dikendalikan ketat, harus ini harus itu. Tinggal diarahkan saja. Dengan pertumbuhan dan potensinya, bisa jadi fintech ini indonesia bisa jadi pusat fintech di Asia atau bisa jadi laboratorium fintech di dunia, atau bisa menjadi contoh bagi negara lain untuk mengembangkan fintech di negaranya. Seperti gojek misalnya, sudah menjadi contoh start up di dunia, indonesia dilirik karena gojek salah satu start up yang besar. Nanti mudah2an ada dari fintech yang seperti itu, apapun itu syariah maupun konvensional. 10 atau 5 lah yang berkembang besar. Sehingga juga bisa menyerap lapangan pekerjaan. Saya yakin nanti akan lahir start up besar juga sekelas gojek. Oleh karena itu, OJK, pemerintah, dan perbankan harus sinergi.

Transkrip Wawancara (2)

Nama Narasumber : Dikri Payren

Posisi : *Chief Operating Officer* PT. IDS

Penerapan Pembiayaan syariah?

Kalau yang membedakan syariah dan konvensional terletak di akadnya, uang yang kita salurkan itu harus sesuai syariah. Katakanlah kita ngasih duitnya, di call ama dia. Kalau akadnya cuman pinjaman itu g bisa kan. Kalau kita ngasih duit kemana, subjek apa yang menentukan dia dapat profitnya. Kalau penerapan PT. Indves itu kita memastikan akadnya dan tau ini duit mau dipake apa. Kalau di bank syariah kan. Kalau misalnya akad mudrabah nih misalnya, mau dipke apapun ke' terserah. Nah itu kita g mau, seperti itu. Kita pengen pure syariah. Uangnya dipakei untuk akan menentukan akadnya akan seperti apa. Kalau uangnya dipake untuk beli minum dan dijual kembali itu kita bagi hasil misalnya. Habis itu kita desain kontraknya.

Kalau mau syariah itu perlu struggling sih, kita memang mau yang benar-benar syariah. Tapi kita perlu cari caranya sih.

OJK g bisa mengontrol bunga fintech?

Kenapa g bisa diatur, OJK itu sebenarnya, nama aja sih sebenarnya. Walau kita ada niat baik kan kita harus punya pihak ketiga yang nilai kita baik yaa. Orang yang baik pengen dapat klaim dirinya baik, makanya ada OJK. OJK mengatakan kita g bisa mengontrol bunga karena kita g ada kepetingan. Itu pure peer to peer-nya, beda sama bank yang punya makro prudensial yang harus dijaga, kalau fintech g, makanya ada yang anggap itu retenir digital. Karena itu kan duit sendiri, duit-duit gue. Kan ada fintech yang pakai duit sendiri, nah kaya kita crossing lah yaa. Kalau retenir itu dia pake duit sendiri, misalya uang teman dll. Nah ketika dia pakai duit sendiri, terserah gue dong mau pake apa dan itu termasuk risk management mereka. Karena prinsip mereka, g ada yang gue tolak, tapi bunga yang ditinggiin. Sebab musabab bisa dikontrol itu g ada. Karena mereka jg g ada agunan, terus mereka cuman setor data diri. Tapi kalau

yang besar ada agunan jg tapi g terlalu strateg jg, beda sama bank lah pokoknya.

Keuntungan dari Indves apa?

Fee administratif, g kaya bank yang spread kan.

Pencapaian pembiayaanya di Indves?

Sebenarnya kita lagi off dlu yaa. Risk management kita kurang bagus, tahun 2018 ini kita racik lagi, harus gimana-gimana. Capaiannya kita sdh 1 M lebih yang disalurkan, kita juga lagi banyak kasus jg kan. Kita sedang belajar2 dari situ. Jadi saat ini kami belum menemukan pola pembiayaan syariah yang bener2 pure syariah, dan tidak ada hybrid kontrak kan. Nah itu yang sekarang jdi masalah kita mas menemukan pola itu. Karena produk dalam start up itu g boleh fix, harus terus dicoba dan dicoba.

Bagaimana SDM manajemen Risiko di Indves?

Kita ada mentor, kita juga ada yang pengalaman disitu. Sebenarnya risk management itu, kepentingannya dipusat di BOD, risk management itu termasuk strategi. Kaya strategi perang gitu kan. Ini jendralnya mau gimana. Kan misalnya ada perang nih, nih jendral mau pake apa nih. Risknya gimana, terus kita cuman punya 1rb orang nih. Jadi risk management itu benar2 strategik banget perannya dan itu keputusannya di BOD. Nah di sanalah diputuskan apa kita pake strategi ini, jangan kaya gini, kita salah strategi nih. Nah baru tuh diturunin dalam praktek, misalnya nih kita cmn terima yang 6 bulan yaa terus ada yang masuk 3 itu kami tidak terima. Jadi konsep risk mangement yang diatur BOD terus dilaksanakan di bawah. Terus misalnya ada case2 dari bawah, nanti dilempar ke atas, nih ada case seperti ini, ternyata begini kejadiannya, oh gitu yaa. Nah direvisi lagi sama bosnya, ubah strategi lagi. Kaya gitu, arusnya. G ada yang sempurna lah risk management jadi perlu dievaluasi terus menerus.

Risiko-risiko apa saja yang dihadapi?

Hampir sama dgn perbankan mas, termasuk risiko reputasi. Orang kaburlah, orang g bayarlah, orang telatlah, g jujur lah pokoknya semuanya lah.

Dan lebih berat mungkin mas yaa?

Lebih berat iya, kalau kita lebih jujur itu g berat, karena itu duit orang. Kalau bank kan, nah loe kan naroh, cmn ngasih informasi, ini bisa. Kalau bank kan dia anggap harta tuh duit orang, jadi tanggung jawab ke nasabah. Tergantung kita ngatur strategi sih mas.

Indikasi awal pembiayaan macet?

Indikator dan parameternya sama sih mas. Untuk dapat klasifikasikan dia macet, apakah ada parameter yang dibentuk. Ini tanda2 pasukan kopasus kalah nih, orang paling jagonya mati nih, menandakan bahwa ada parameternya, misalnya mudharabah nih pembayarannya default, bagaimana kedua dan ketiga. Setiap fintech ada indikatornya dan parameter yang dibentuk dari default. Call 1, 2, dan 3 tetap dilakukan.

Bagaimana dengan 5Cnya?

Kita g pakai collecteral.

Metode Mengukur tingkat risikonya?

Ada yang sama, ada yang g? Skoring. Dibawahi oleh kreativitas Fintech. Kaya investree punya kredit skoring. Yang dijual itu bisa menekan risiko tapi efisien. Fintech punya keunggulan disitu, nilai jual kita disitu. Skoring termasuk strategik atay kreativitas fintechnya. Katakan misalnya amarnya pake scometri, misalnya lagi pakai invoice financing, kalau misalnya dia pembiayaan karyawan dia ambil data dari kantornya (HRD), ia orang kerjanya gimana? Kalau oke, pasti dikasi. Kita pakai social media scoring jg, kapasitasnya seperti apa. Kita jg pakai social networking analisis (interaksi mereka di FB) jg, financial statement analisis, dll.. tapi kenyataannya orang-orang dibawah kan tidak punya financial statement analisis kan, apa yang mau dianalisis? Akhirnya kita cari analisis atau metode apa yang kita akan tahu orang itu mampu bayar atau tidak. Kaya amarnya tanggung renteng, hbs itu pake skometri, psikologinya gimana,

jawab pertanyaan, oh ternyata dia ada kecenderungan agak lama bayarnya. Jadi itu di analisis, jadi pernyataan ini bisa capture kepribadian orang. Dia juga harus main big data, penting itu.

Kalau di china itu amerika udah jago. Tinggal di akses, terus scoringnya muncul.

Memataui siapa?

Nah itu termasuk risk management, BOD. Kita juga ada tim yang ngawasin. Kita ada tim colleting yang mataui pembiayaan. Beberapa fintech memang ada yang g ada yang awasin, dari skema pembiayaan jg sudah cukup diawasin, misalnya kaya tanggung renteng itu, itu kan diawasi oleh kelompoknya kan, terus kalau pembiayaan karyawan yah,, HRD (Perusahaan) nya yang tanggung jawab. Invoice financing yaa.. yah bertransaksi dengannya. Nah klaua di kita, ada bagian colecctingnya.

Apa-apa saja yang dipantau?

Dipantau aja ketika g bayar.

Evaluasi?

Kultur start up itu tiap hari yaa evaluasi sebab ini kan rintisan, itu adalah bagian kultur, evaluasi adalah kunci improv.

Stategi?

Colletingnya itu yah ada ilmunya. Calling 1,2,3 jadi berpengalamanlah, kalau g bisa diteleponlah, g bisa ditelpon didatangi, ujungnya kan harus bayar nih. Tujuannya menekan dan mencari solusi yang baik spy mereka bisa bayar. Dalam menagih utang itu kita harus lebih galak, sebab itu kewajiban, dalam islam pun rasulullah g mau sholati. Islam itu sebenarnya anti utang,yah harus diselesaikan. Kalau muamallahnya baik, kalau misalnya ditekan yah ngomong kan kalau g mau bayar, misalnya anaknya sakit. Itu kan kita mengerti. Makanya mas ilmu muamallah penting dipelajari. Umar diperingatkan tentang utangnya.

Yang nanggung biaya penagihan?

Kita yg bayar, itulah salah satu layanan yg kita miliki, macet itu ditanggung oleh investor. Ini termasuk strategi bisnis kita juga.

Harapan?

Kalau kita mau fintech syariah maju, yah majulah. Pemain fintech yah serius, benar2 syariah, kenapa bank syariah g maju, yahh karena frame worknya konvensional. Di fintech itu g ada, kita terserah. Jadi g ada yang atur, nah itu kesempatan kita apply syariah full. Bank Syariah itu pake NPL, nah apa bedanya dengan konvensional. Kalau fintech mati yaa mati, tidak ada kewajiban negara untuk ikut dengan ha.

Dijamin LPS? Tergantung. Lucu jg sebenarnya.

Investmentnya dimana? Investment

Itu kan termasuk mengedukasi masyarakat untuk berani invest, taking risk

LPS dijamin

Kita mau invest dibank.

Harusnya fintech itu mendorong nasabah untuk taking risk, kita jga melakukan risk management yang lain tapi mentalnya jgan mental nasabah bank yang pengen aman, g gitu. Karena memang returnnya lebih besar dari bank. Kalian bisa milih returnnya seperti apa yang tinggi bisa, yang rendah jg bisa, tapi lebih tinggi dari perbankan. Yaah konsepnya high risk high return berarti yaa tanggung risiko, jadi harus diubah. Di amerika itu bank g laku, mereka mentalnya investment. Kalau di islam g ada nabung, investment ya taking risk. Amerika yang sudah memiliki pemikiran untuk investasi tidak lagi memerlukan bank.

Lampiran 4. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp (274) 589621, 512474, Fax. (274) 586117
E-mail: febi@uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

Nomor : B-156 /Un.02/DEB.1/PN.01.1//2018

18 Januari 2018

Sifat : Penting

Lamp. : 3 bendel

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pimpinan

PT. Indves Dana Syariah

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dalam rangka memenuhi tugas akhir Tesis yang berjudul **Manajemen Risiko Pembiayaan Usaha Syariah pada Teknologi Finansial (Tekfin) (Studi Kasus pada PT. Indves Dana Syariah)**, dengan Dosen Pembimbing Dr. Misnen Ardiansyah, S.E., M.Si diperlukan penelitian. Oleh karenanya, kami mengajukan permohonan izin kepada Bapak/Ibu Pimpinan **PT Indves Dana Syariah**.

Mahasiswa kami:

Nama : Muh. Taufiq Al Hidayah

NIM : 1620310118

Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Alamat : Jl. Pedak Lama, Karangbendo, Banguntapan, Kab. Bantul, Prov. DI. Yogyakarta.

untuk melakukan penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin. Sebagai bahan pertimbangan bersama ini kami lampirkan:

1. Proposal Tesis
2. Fotocopy Kartu Tanda Mahasiswa (KTM)
3. Fotocopy Kartu Rencana Studi (KRS)

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas diperkenankannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik,



Lampiran 5. Dokumentasi Wawancara



Dokumentasi wawancara Informan 1.
Lokasi: KFC. Sarinah (25 April 2018)



Dokumentasi wawancara Informan 2 . Lokasi:
Universitas Indonesia (20 April 2018)



Foto bersama dengan Informan 1. Lokasi:
KFC. Sarinah (25 April 2018)



Foto bersama dengan Informan 2. Lokasi:
Universitas Indonesia (20 April 2018)

Lampiran 6. CV

Curriculum Vitae**Description:**

I'm currently developing writing skill. Various articles have been published in online media and local newspapers. For add to the experience and network in writing, I joined with Jogjakarta International Writing Academic (JIWA) and have only been running for a few months. In addition, also enough active in participating in the various essay competitions in the Indonesian campuses. My job experience was at the Indonesia Juara Foundation (IJF) a subsidiary of Rumah Zakat in the field of education. In there, I have the assignment to make weekly and semester report from the development of IJF assisted students. In addition, it is also in charge of distributing scholarships.

Personal Data:

- Full name : Muh. Taufiq Al Hidayah, S. Hi, M.E (26)
- Address : Jaya Dg. Nanring Street (Barombong), Makassar City.
- Handphone : 085 242 394 223
- Email : muh.taufiqhidayah@yahoo.com
- Social Media : Muhammad Taufiq Al-Hidayah (Facebook & LinkedIn)

Educational Background:

- 2018: Magister Economic, Sunan Kalijaga Islamic Universty, Yogyakarta.
- 2014: Bachelor of Islamic Law, Alauddin Islamic University, Makassar.

Job Experience:

- Regional Coordinator Indonesia Juara Foundation (IJF)
- Chief of Volunteer Rumah Zakat Makassar
- Tutoring for Economic Ranu Prima College (RPC)

Organizational Background:

- 2017-2018 : Caretaker AwarDIY LPDP
- 2017-present : Chair of the Advisory Board Volunteer Rumah Zakat Makassar
- 2016-present : Chief of Komunitas Tangan Seajar
- 2015-present : Volunteer Rumah Zakat Makassar

Skill:

- Writing
- English Passive (TOEC)
- Computer (Microsoft Office)
- Public Speaking

Personal Attribute:

Proactivity: For me, every job needs a proactive attitude, so that the work done will be comfortable. The existence of a proactive attitude also raises initiative and high interest.

Achievement:

- Top 5 Writing Essays Contest of Postgraduate Academics (2018).
- Top 20 CALL FOR FORKOMSI ESSAY "FINTECH AND DIGITAL ECONOMY ERA" Faculty of Economics & Business UGM (2018).
- Best Caretaker AwarDIY LPDP (2018)
- Awardee LPDP RI (2015).

Project Handle:

- Event Team “Bedah Buku & Launching Menulis itu Mudah” (Yogyakarta, 7 March 2018).
- Event Team Leader " Sarasehan Lurah Awardee Se-Indonesia" (Yogyakarta, 2-3 December 2017).
- Chairman of the committee “Makrab Cinta” (Yogyakarta, 8-9 April 2017)
- Event Team “Pelantikan Pengurus AwarDIY priode 2016-2017” (Yogyakarta, 11 March 2017).
- Chairman of the committee “Semarak Kemerdekaan Indonesia Ke-70” (Makassar, 17 Agustus 2015).

Publication:**Online:**

13. Ramadan Bukan Selebrasi Ibadah (KabarNews, 01/06/2018)
14. Mengkritisi Wacana Kredit Pendidikan (KabarNews, 27/03/2018)
15. Menyoal Pungutan Zakat ASN (KabarNews, 16/02/2018)
16. Pemerintah Dinilai Belum Optimalkan Komite Keuangan Syariah (Media Indonesia, 20/10/2017).
17. Pemerintah Dinilai Belum Optimalkan Komite Keuangan Syariah (m.kaskus.co.id, 20/10/2017).
18. Pemerintah Harus Optimalkan Komite Keuangan Syariah (Id.beritasatu, 21/10/2017)
19. Peneliti: Pemerintah Tak Optimalkan Komite Nasional Keuangan Syariah (Nusantaranews.com, 21/10/2017).
20. Psikolog: Medsos Mampu Tingkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Nusantara News, 11 Juni 2017).
21. Medsos Bisa Bikin Senang atau Susah, Bagaimana Caranya? (Suara.com, 11 Juni 2017)
22. Akademisi: Medsos Mampu Tingkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Investor Daily, 11 Juni 2017).
23. Medsos Dapat Meningkatkan Kebahagiaan Masyarakat (Investor.id, 11 Juni 2017).
24. Masyarakat Indonesia Belum Miliki Literasi Kuat Sebagai Tubuh Digital (Senayanpost.com, 10 Juni 2017).

Offline:

- Harian Amanah:
 1. Menyoal Boikot Produk Israel & Amerika Serikat (20 Desember 2017)
 2. Menyoal Karya Ilmiah yang Tertumpuk (24 Oktober 2017)
 3. Qou Vadis Industri Keuangan Syariah (02 November 2017)
 4. Doa Sia-Sia (10 Juni 2017)
 5. Tak Sekedar Puasa (28 Mei 2017)
 6. Bayang Keagenan Intai Bank Syariah (16 Mei 2017)
 7. Dana Haji untuk Infrastruktur, Mungkinkah? (7 Februari 2017)
 8. Father's Day: Tiang Penyangga Keluarga (22 November 2016)
 9. Mimpi Amil Zakat Profesional (12 Oktober 2016)
 10. Pemuda 17 Agustus (31 Agustus 2016)

11. Dana Mesjid: Antara Ada & Tiada (19 Agustus 2016)
 12. Puasa Sia-Sia (4 Juli 2016)
 13. Jangan Asal Sedekah (25 Juni 2016)
- Tribun Timur
 11. Mempopulerkan Menulis Populer (9 Juli 2018)
 12. Literasi Kita Tak Rendah (25 November 2017)
 13. Menyoal Dana Haji (30 Juli 2017)
 14. Menyoal Dana Mesjid (14 Juli 2017)
 15. Ceramah Tarwih yang Membosankan (19 Juni 2017)
 16. Refleksi Hari Medsos Nasional (12 Juni 2017)
 17. LGBT Tak Sekedar Ancaman (14 Maret 2017)
 18. Menyoal Komite Keuangan Syariah (2 Maret 2017)
 19. Menanti Efektifitas Dewan Pengawas Syariah (DPS) (14 Januari 2017)
 20. Cara Menghadapi Hoax (4 Januari 2017)
 - Buletin Jum'at Jendral Sudirman
 3. Tabbayun (03 Februari 2017)
 4. Multazam & Panggilan Suci itu (9 September 2016)
 - Book
 4. Kristalisasi Solusi Mengisi Kemerdekaan Republik Indonesia Penerbit Bitread (2018) (Writer & Editor).
 5. Suara Akademisi: Pembangunan Indonesia Optimalisasi Peran Peneliti Muda Pascasarjana dalam Membangun Negara (2018) (Writer)
 6. Indonesia 2045 Penerbit Bentang Pustaka (Editor) (2018).

Reference:

Syahrul Mubaraq, Branch Manager Aksi Cepat Tanggap (ACT) Branch Makassar.

Contact: 081 341 941 025